Seria
TATĂ BOGAT

ROBERT T. KIYOSAKI s-a născut și a crescut în Hawaii. Provine dintr-o remarcabilă familie de profesori; tatăl său a condus Departamentul de Educație al Statului Hawaii. După terminarea liceului, și-a continuat studiile la New York. Absolvind facultatea, a intrat în Marina Americană și a luptat în Vietnam, ca ofițer și pilot de elicopter.
În 1977, a înființat o companie ce a scos pe piață primul portofel din nailon pentru surferi, care în scurtă vreme a devenit un produs de mare succes. Creațiile sale au apărut în *Runner's World, Gentleman's Quarterly, Success Magazine, Newsweek* și chiar în *Playboy*.
La 47 de ani s-a pensionat, dar se ocupă în continuare de investiții, în special în domeniul imobiliar.
În 1995, a devenit cofondator al unei organizații internaționale cu profil educațional, care funcționează în șapte țări și care și-a propus inițierea cursanților în arta afacerilor și a investițiilor. În calitate de specialist în educație, a vorbit de la cele mai importante tribune, la fel ca și Og Mandino, Zig Ziglar sau Anthony Robbins.
Este creatorul jocului CASHFLOW în trei variante (pentru copii, adulți și avansați), ce reproduce condițiile unei piețe reale și îi inițiază pe jucători în secretele lumii financiare.

SHARON L. LECHTER, coautoare a volumului de față, a colaborat cu Robert Kiyosaki și la volumele *Tată bogat, tată sărac* (Curtea Veche, 2000) și *Copil bogat, copil isteț* (Curtea Veche, 2002). După ce a absolvit *Summa Cum Laude* Universitatea de Stat din Florida, obținând o diplomă în contabilitate, Sharon L. Lechter s-a angajat la o mare firmă de profil. A devenit expert contabil la o companie IT, apoi director de impozite la o companie națională de asigurări. Este fondatoare a primei reviste pentru femei din Wisconsin.
În calitate de soție și mamă a trei copiii, s-a orientat spre învățământ. Împreună cu inventatorul primei cărți electronice (*talking book*) a ajutat la extinderea acestei industrii.
Este o pioneră în dezvoltarea noilor tehnologii care încearcă să readucă pe cât posibil cărțile în viața copiilor. S-a implicat din ce în ce mai mult în formarea celor mici, devenind o militantă în domeniul matematicii, al calculatoarelor, cititului și scrisului.
În prezent, își concentrează eforturile în direcția creării instrumentelor educaționale necesare celor interesați să-și îmbunătățească educația financiară.

ROBERT T. KIYOSAKI
în colaborare cu
SHARON L. LECHTER

PROFEȚIILE TATĂLUI BOGAT

De ce încă amenințătă cea mai mare prăbușire bursieră...
și cum să te pregătești pentru a profita de ea!

Traducere de
GoldPress Publishing LLC

Curtea Veche

BUCUREȘTI, 2007

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
KIYOSAKI, ROBERT
Profețiile tatălui bogat: de ce încă amenință cea mai mare prăbușire bursieră... și cum să te pregătești pentru a putea profita de ea!/ Robert T. Kiyosaki în colaborare cu Sharon L. Lechter. - București: Curtea Veche Publishing, 2007
ISBN 978-973-669-370-0

I. Lechter, Sharon

159.923.2
174.4

Coperta colecției: GRIFFON AND SWANS PRODUCTIONS
www.griffon.ro

ROBERT T. KIYOSAKI
with SHARON L. LECHTER, C.P.A.
Rich Dad Prophecy:
What the Biggest Stock Market Crash in History is Still Coming...
and How You Can Prepare Yourself and Profit from It!

Copyright © 2002 by Robert T. Kiyosaki
and Sharon L. Lechter

All rights reserved.

Monopoly ® is a registered trademark of Hasbro, Inc.

CASHFLOW is the trademark of CASHFLOW Technologies, Inc.

© CURTEA VECHE PUBLISHING, 2006
pentru prezenta versiune în limba română

ISBN 978-973-669-370-0

Tipar executat de **S.C. EURO PONTIC SERV S.R.L.**
Tel.: 0264-542907; Fax: 0264-414425; Mobil: 0728-389595

În cinstea unui profesor de excepție

Dedicăm această carte, „Profețiile tatălui bogat", lui Dave Stephens, un profesor de liceu din Indianapolis, Indiana. Motivul pentru care dedicăm această carte unui profesor de liceu constă în faptul că rădăcina problemelor evidențiate în „Profețiile tatălui bogat" nu o constituie fluctuațiile bursiere, ci lipsa educației financiare în sistemul de învățământ.

Nu numai că Dave Stephens a muncit necontenit pentru a le oferi elevilor săi educația financiară, dar a creat și un program în care elevii de liceu se duc la școlile gimnaziale pentru a deveni „învățătorii" colegilor lor mai mici în domeniul financiar. Dave și-a adus contribuția și în predarea elevilor săi a variantei electronice a jocului „Cashflow pentru copii", plus a unui plan de învățământ care să conțină acest joc, plan ce va fi pus în aplicare în școli fără să necesite costuri de reclamă sau de înscriere.

Suntem onorați pentru ajutorul pe care ni-l acordă și îl apreciem pentru contribuția adusă domeniului educațional.

INTRODUCERE

Noe și arca sa

Tatăl bogat spunea adesea:

— Dacă vrei să devii un om de afaceri sau un investitor bogat, trebuie să înțelegi povestea lui Noe și a arcei sale.

Deși tatăl bogat nu se considera un profet, el a luptat toată viața pentru a-și perfecționa capacitatea de a vedea viitorul. În lecțiile sale pe care ni le preda — mie și fiului său — pentru a deveni oameni de afaceri și investitori care văd viitorul, el ne spunea adesea:

— Vă dați seama de câtă credință a dat dovadă Noe când s-a dus la familia sa și a spus: „Dumnezeu mi-a spus că va avea loc un potop, iar noi trebuie să construim o arcă"?

Râzând, el și-a continuat ideea:

— Vă dați seama ce i-au spus soția și copiii lui și ce i-ar fi spus investitorii din ziua de astăzi? „Dar, Noe, noi trăim într-un deșert. Aici nu plouă niciodată. De fapt, noi ne luptăm cu seceta. Ești sigur că Dumnezeu ți-a spus să construiești o arcă? Este greu să faci rost de bani pentru o companie constructoare de vapoare dacă trăiești în mijlocul deșertului. N-ar fi oare construirea unui hotel, a unei stațiuni climaterice sau a unui teren de golf mult mai oportună decât construirea unei arce?"

Timp de 30 de ani, începând încă de când eram destul de mici — de la vârsta de 9 ani, tatăl bogat ne-a învățat — pe mine și pe fiul lui — cum să devenim oameni de afaceri și investitori. Încă de când eram foarte mici, folosea materiale didactice extrem de simple, cum ar fi jocul „Monopoly", pentru a ne învăța principiile procesului de investiție. Folosea, de asemenea, fabule și povestioare pentru copii — cum ar fi „Povestea celor trei purcelușI" — pentru a sublinia importanța construirii caselor financiare din cărămidă, nu din paie sau surcele. Folosea, de asemenea, parabole din „Vechiul Testament", precum povestea lui David și a lui Goliat, pentru a ne face să înțelegem puterea pârghiei — în acest caz, pârghia fiind reprezentată de praștia lui David, cu ajutorul căreia un băiețel reușește să învingă un uriaș. În lecțiile în care ne învăța importanța perfecționării capacității noastre de a avea o perspectivă de viitor, tatăl bogat spunea adesea:

— Nu trebuie să uitați niciodată că Noe a avut o viziune... dar mai importante decât viziunea în sine sunt credința și curajul cu care a trecut la acțiune pentru a transforma viziunea în realitate. Mulți oameni au viziuni, dar nu toți au credința și curajul pe care le-a avut Noe... de a trece la acțiune pentru a transforma viziunea în realitate... încât perspectiva lor asupra viitorului este aceeași ca perspectiva pe care o au asupra zilei de astăzi.

Așadar, oamenii fără credință, curaj și perspectivă asupra viitorului nu văd schimbările care se apropie... decât în momentul în care este deja prea târziu.

Tatăl bogat era extraordinar de preocupat de o lege dată în 1974, cunoscută sub numele de ERISA. El spunea:

— În perioada în care a fost omologată, oamenii nu știau ce conține această lege. Chiar și astăzi sunt oameni care n-au auzit niciodată de această lege propusă de Congres și omologată de președintele Nixon. Adevăratul impact al schimbărilor pe care le va aduce această lege se va face simțit abia după 25 sau 50 de ani... după ce eu nu voi mai exista. Aș vrea să le spun oamenilor să se pregătească... dar cum să le vorbesc despre viitor?

În ianuarie 2002, oamenii din Statele Unite — încă distruși după evenimentele din 11 septembrie 2001 — au aflat de falimentul uneia din companiile cu cel mai mare capital din America. Dar mai mult decât falimentul în sine, ceea ce i-a înfiorat pe cei mai mulți oameni din generația mea, generația „Baby Boom", născută între 1946 și 1964, a fost realizarea faptului că foarte mulți angajați ai companiei Enron își pierduseră toate economiile destinate pensionării (n.tr. „Baby Boom" — o perioadă de creștere a natalității, în special în anii care au urmat celui de al Doilea Război Mondial). Pentru prima dată, milioane de oameni din această generație au început să realizeze că planurile de pensionare 401 (k), IRA sau alte asemenea planuri, alcătuite din fonduri mutuale și acțiuni ale diverselor companii, nu mai erau atât de sigure așa cum crezuseră sau cum le spuseseră consilierii lor financiari. Milioane de oameni se identificau cu cei care lucraseră pentru compania Enron. Dispariția acestei companii dădea alarma personală, stârnind teama generală, dar și realizarea faptului că planul lor de pensionare nu este atât de sigur cum au crezut cândva. Profețiile tatălui bogat se adevereau.

Atunci am fost contactat de un post de televiziune local, care m-a rugat să comentez în cadrul unei emisiuni impactul pe care îl va avea falimentul companiei Enron, cândva liderul industriei petroliere. O moderatoare tânără și atractivă m-a întrebat:

— Faptul că Enron a dat faliment este un eveniment singular?

Eu am răspuns:

— Falimentul companiei Enron este un caz extrem, dar nu singular. Mă miră faptul că — am spus eu în continuare — media nu menționează falimentul companiilor Cisco, Viacom, Motorola sau al altor companii uriașe. Deși aceste cazuri nu sunt la fel de dramatice cum este cel al companiei Enron, există multe companii similare cu Enron, în care planul de pensionare al angajaților este strâns legat de acțiunile companiei pentru care aceștia lucrează.

— Ce vreți să spuneți? m-a întrebat moderatoarea.

— Vreau să spun că dezastrul companiei Enron ar trebui să fie un semn de alarmă pentru toți oamenii. Un semn de alarmă

care să-i avertizeze că planul lor 401(k) nu este invincibil... că există posibilitatea să piardă totul chiar înainte de a se pensiona... că fondurile mutuale nu sunt sigure... chiar dacă le diversifică.

— Ce înseamnă că fondurile mutuale nu sunt sigure, chiar dacă le diversifică? m-a întrebat ea, cu o ușoară nuanță de mânie.

Îmi dădeam seama că nu eram în asentimentul ei, chiar dacă ea nu lucra pentru compania Enron.

În loc să intru într-o dezbatere pe tema fondurilor mutuale și a diversificării acestora, am spus:

— M-am retras din lumea afacerilor la vârsta de 47 de ani fără să dețin nici măcar o acțiune sau vreun fond mutual. Eu consider că fondurile mutuale și acțiunile sunt prea riscante, chiar dacă le diversifici. Există modalități mult mai bune pentru a-ți investi banii destinați pensionării.

— Vreți să spuneți că nu trebuie să investim în acțiuni sau în fonduri mutuale sau să le diversificăm? m-a întrebat ea.

— Nu, am răspuns eu. Nu spun acest lucru. Spun doar că eu m-am retras devreme din lumea afacerilor fără să dețin nici măcar o singură acțiune sau vreun fond mutual — de nicio formă sau culoare. Dacă vreți să investiți în acțiuni sau în fonduri mutuale și apoi să le diversificați, n-am nimic împotrivă... dar eu nu fac acest lucru.

— Trebuie să luăm o scurtă pauză publicitară, a spus tânăra moderatoare. Vă mulțumim că ați acceptat să ne fiți oaspete în seara aceasta.

Ea mi-a strâns mâna și apoi a îndreptat camera spre un spot publicitar despre un nou produs realizat dintr-o smântână delicioasă.

Interviul se încheiase mai devreme decât mă așteptasem. Se pare că — în momentul în care subiectul a alunecat de la compania Enron la strategiile personale de investiție — noul produs din smântână a devenit dintr-odată un subiect mult mai plăcut de discutat atât pentru moderatoarea de televiziune, dar și pentru sutele de telespectatori. Subiectul pensionării este un subiect extrem de delicat.

Unul dintre rolurile legii ERISA era acela de a încuraja oamenii să facă economii destinate pensionării lor. Ea presupunea un mod de abordare cu 3 posibilități pentru realizarea acestor planuri de pensionare:

1. Prin intermediul Asigurărilor Sociale,
2. Prin intermediul economiilor personale ale angajatului,
3. Prin intermediul unei companii care pune bani deoparte într-un plan special de pensionare destinat angajaților ei.

În data de 5 mai 2002, un articol din „Washington Post" intitulat „Pensia schimbă datele problemei" compara acest mod de abordare cu trei posibilități cu un scaun cu 3 picioare:

> „Ultima oară când ne-am uitat la primul picior al scaunului — Asigurările Sociale — acesta era încă în poziție verticală, deși se cam clătina puțin din cauza garanților care sunt — puțin câte puțin — înlăturate: venitul se impozitează din ce în ce mai mult, vârsta de pensionare este din ce în ce mai mare, anumite bonusuri și avantaje se impozitează și ele etc., etc...
>
> Toate planurile de economii care au numere și litere de tipar, planuri create de Congres — precum planul 401(k), 403(b), IRA, SEP-IRA sau Kengh — au menirea de a sprijini cel de al doilea picior — economiile angajaților — și sunt destinate unei pensionări mult mai costisitoare și mai de durată. Beneficiile sistemului de impozitare legate de planurile de pensionare sponsorizate de companie — planuri alcătuite în marea lor majoritate din banii angajaților — au fost create pentru a sprijini sau chiar înlocui cel de al treilea picior al scaunului. Dar în loc să asigure prosperitatea angajaților, aceste beneficii au permis companiilor să schimbe sau să distrugă complet planurile tradiționale de pensionare.
>
> Ceea ce înseamnă că scaunul cu 3 picioare nu are decât 2 picioare."

Un rezultat al legii ERISA a fost faptul că oamenii s-au trezit deodată responsabili pentru propriul lor plan de pensionare, care a trecut din sarcina angajatorului în sarcina angajatului — fără ca acesta să dispună de educația financiară necesară pentru ca planul său să aibă succes. Deodată, au apărut mii de consilieri financiari care au început sa-i învețe pe oameni cum „să facă investiții pe termen lung, să cumpere și să păstreze, iar apoi să diversifice". Mulți dintre acești angajați încă nu realizează că venitul lor din timpul pensionării depinde în totalitate de capacitatea lor de a face investiții într-un mod cât se poate de înțelept. Dacă profețiile tatălui bogat se vor adeveri... milioane de oameni — dacă nu toți oamenii — se vor confrunta în următorii 25 de ani cu probleme financiare din ce în ce mai grave. Și se pare că profețiile sale se adeveresc.

Declin și avânt

Aceasta nu este o carte despre declin și fatalitate. Este o carte despre declin și avânt. Pe toată perioada anilor '70–'80, tatăl bogat ne amintea mereu — mie și fiului său — de legea ERISA. El ne spunea adesea:

— Fiți mereu atenți la schimbările de legi ! De fiecare dată când se schimbă o lege, se schimbă și viitorul. Dacă veți fi pregătiți să vă schimbați odată cu legile, veți duce o viață bună. Dacă nu veți acorda atenție schimbărilor survenite în sistemul de legi, s-ar putea să vă găsiți în situația unui șofer care n-a văzut semnul ce anunță o cotitură... și în loc să încetinească pentru a lua cotitura, este preocupat să schimbe frecvența radio, fapt pentru care nu mai reușește să redreseze mașina și ajunge în pădure.

Cei care au citit volumele mele precedente s-ar putea să-și amintească de Legea de Reformare a Sistemului de Impozitare din 1986. Aceasta este o altă schimbare în sistemul legal asupra căreia tatăl bogat ne-a atras atenția să nu o ignorăm. Mulți oameni nu au acordat atenție acestei schimbări, iar prețul pe care au fost nevoiți să-l plătească pentru imprudența lor s-a măsurat în miliarde de dolari. După părerea mea, această schimbare sur-

venită în anul 1986 a avut o contribuție deosebit de importantă în prăbușirea sistemului de economii și împrumuturi — una dintre cele mai mari prăbușiri de pe piața proprietăților imobiliare și tot ea constituie motivul pentru care profesioniști foarte bine pregătiți — precum doctori, avocați, contabili și arhitecți — nu pot profita de beneficiile de care se bucură oamenii de afaceri ca mine. Căci — așa cum spunea tatăl bogat :

— Fiți mereu atenți la schimbările de legi ! De fiecare dată când se schimbă o lege, se schimbă și viitorul.

Din cauza legii ERISA — o lege prea puțin cunoscută — viața financiară a unui număr impresionant de oameni va fi realmente afectată în viitor. Pentru alții, însă, această schimbare de lege va fi o schimbare benefică. De aceea, afirm că aceasta nu este o carte despre declin și fatalitate, ci despre decline și avânt. Cei care se complac în gândirea falsă că viitorul va rămâne mereu același — mi-e teamă că se vor afla într-o zi în aceeași situație în care s-au aflat mulți angajați ai companiei Enron... la sfârșitul carierei lor în muncă — fără niciun ban în pragul pensionării. Pentru cei care sunt însă vigilenți și sunt conștienți de faptul că viitorul se află într-o continuă schimbare, pregătiți fiind pentru aceste schimbări, viitorul este luminos, chiar dacă într-o zi va avea loc cea mai mare prăbușire din istoria bursieră, cauzată de această schimbare de legi.

Mesajul pe care dorea tatăl bogat să ni-l transmită atunci când ne povestea istoria lui Noe și a arcei sale nu era acela de a ne determina să devenim cu toții profeți. În loc să ne învețe cum să găsim globuri de cristal și cum să devenim prezicători, tatăl bogat folosea povestea „Arcei lui Noe" ca pe un mijloc de instruire și de păstrare a vigilenței. Iată ce spunea el în această privință:

— În același fel în care un marinar veghează în permanență schimbările vremii, tot așa un om de afaceri și un investitor trebuie să fie vigilenți și bine pregătiți pentru tot ceea ce le rezervă viitorul. Oamenii de afaceri și investitorii trebuie să gândească în același fel ca marinarii și să-și ghideze bărcile micuțe pe valurile unui ocean imens... pregătiți fiind pentru tot ce pot întâlni în cale.

Menirea acestei cărți nu este aceea de a vă transmite că profețiile tatălui bogat se vor adeveri cândva. Menirea ei este aceea de a vă scoate în evidență 6 aspecte deosebit de importante:

1. În primul rând trebuie să vă reamintesc tuturor că trebuie să rămânem mereu pe pozitie și, de asemenea, trebuie să vă atrag atenția asupra câtorva lucruri extrem de importante asupra cărora tatăl bogat a insistat adesea. Veți descoperi în această carte care sunt defectele legii Erisa. Așadar, această lege atât de ignorată are și niște defecte cu atât mai ignorate... defecte care vor declanșa cea mai mare prăbușire bursieră din istoria omenirii.

2. Trebuie să vedeți lumea astăzi dintr-o perspectivă cu adevărat financiară. Tatăl bogat își baza informațiile pe fapte reale, fapte precum schimbările survenite în sistemul de legi și defectele acestor legi. De asemenea, se baza pe statistici, care reluau faptul că 75 de milioane de oameni din generația „Baby Boom", poate chiar 83 de milioane — dacă ținem cont de imigranții care au pătruns în țară legal sau ilegal, îmbătrânesc și poate că vor trăi mai mult decât părinții lor. El ridica apoi următoarea problemă: Oare câți din acești oameni au destule active pe care se pot baza în prag de pensionare? Evaluările moderne arată că mai puțin de 40% din oamenii care aparțin acestei generații „Baby Boom" au destule active în ziua de astăzi.

Dacă guvernul american trebuie să mărească taxele și impozitele pentru a putea asigura necesitățile medicale și financiare ale acestor oameni care încep să îmbătrânească, ce se va întâmpla cu economia americană? Oare își va mai putea păstra rolul de lider în lume? Oare ne vom mai putea permite să rămânem în competiție dacă guvernul va mări taxele și impozitele pentru a asigura viitorul financiar al oamenilor în vârstă, continuând în același timp să plătească sume astronomice pentru o armată extrem de puternică? În momentul în care taxele și impozitele vor crește, companiile vor porni în căutarea unor țări cu taxe și impozite mult mai mici. Ce se va întâmpla dacă economia Chinei o va întrece pe cea a Statelor Unite, devenind astfel cea mai dezvoltată economie din lume? Ne vom mai putea păstra

salariile mari în momentul în care un muncitor chinez va face exact același lucru, dar pentru un salariu mult mai mic? De aceea, tatăl bogat ne-a învățat — pe mine și pe fiul său — să ne bazăm pronosticurile pentru ziua de mâine pe faptele zilei de astăzi.

3. Trebuie să vă întrebați dacă sunteți cu adevărat pregătiți pentru viitor. Eu nu afirm că profețiile tatălui bogat se vor adeveri cândva, de vreme ce el nu se considera o persoană cu puteri paranormale sau care putea citi viitorul într-un glob de cristal sau care avea o legătură specială cu Dumnezeu. Eu nu vreau altceva decât să vă puneți următoarea întrebare: „Sunteți pregătiți în cazul în care profețiile tatălui bogat se adeveresc?" Deci, în cazul în care cea mai mare prăbușire din istoria bursieră va avea loc — cândva între perioada de acum și anul 2020, care va fi situația voastră financiară? Oare va fi mai bună sau mai rea? Dacă această prăbușire bursieră va avea într-adevăr loc, veți fi pregătiți să-i faceți față sau veți fi distruși de ea?

4. Am să vă ofer în această carte câteva idei legate de modalitățile prin care vă puteți pregăti pentru eventualitatea celei mai mari prăbușiri din istoria bursieră. Deși am mai vorbit despre aceste aspecte în cărțile mele precedente, am să vă ofer mai multe detalii referitoare la ce puteți face în momentul de față și — lucru mult mai important — de ce este esențial să treceți la acțiune acum.

5. Această carte are menirea de a vă atrage atenția asupra faptului că până în anul 2010 trebuie să fiți foarte bine pregătiți. De fapt, veți descoperi de ce există foarte mari șanse ca în perioada de acum până în anul 2010 să aibă loc o puternică înflorire economică, iar bursa să cunoască un puternic avânt economic... este avântul dinaintea unei crize economice. Așadar, chiar dacă astăzi nu aveți nimic, dacă sunteți bine pregătiți, s-ar putea să aveți parte de o altă bursă aflată în creștere durabilă, așa cum s-a întâmplat între 1995 și 2000.

6. Și, în sfârșit, cel de al șaselea aspect important se referă la faptul că veți avea o situație financiară mult mai bună dacă vă veți pregăti într-un mod cât se poate de activ. Așadar, dacă vă veți concepe un plan, veți trece apoi la acțiune și vă veți pregăti

temeinic, viitorul vostru financiar s-ar putea să fie și mai luminos decât înainte, chiar dacă nu va avea loc cea mai mare prăbușire bursieră din lume. Să fii activ, educat și bine pregătit constituie un lucru care va da rezultate mult mai bune decât strategiile financiare pe care le folosesc cei mai mulți oameni când este vorba să facă investiții... strategii pasive cum este cea de „a cumpăra, păstra și a te ruga“... de a te ruga ca piața bursieră să-și ia avânt, nu să se prăbușească. Desigur că oamenii care cred că bursa va crește mereu fără să scadă niciodată cred probabil în existența lui Moș Crăciun.

Povestea „Arcei lui Noe“ este o poveste extraordinară despre un profet extraordinar... un profet cu o viziune extraordinară despre viitor, cu o credință și un curaj ieșite din comun. Această carte nu vă va învăța să deveniți profeți... dar cred că vă va dărui o credință extraordinară în faptul că vă așteaptă — pe voi și pe cei dragi vouă — un viitor financiar extrem de optimist, indiferent dacă va avea sau nu loc cea mai mare prabușire bursieră din lume. Așadar, această carte nu are pretenția de a fi un glob de cristal, dar are intenția de a vă învăța să fiți mult mai vigilenți și mai bine pregătiți pentru toate evenimentele pe care le veți avea de întâmpinat... bune sau rele. Menirea ei este de a vă conferi mai mult control asupra viitorului vostru financiar. Tatăl bogat spunea adesea:

— Mesajul parabolei „Arca lui Noe“ nu se axează asupra faptului că Noe avea sau nu dreptate, ci asupra faptului că Noe avea o credință și un curaj ieșite din comun și era pregătit pentru tot ce avea să vină... chiar și un potop în mijlocul deșertului... un potop care a șters de pe fața pământului restul omenirii.

Notă: Legea ERISA este cea care a ajutat la crearea planului atât de blamat 401(k), cât și la crearea celorlalte planuri de pensionare din America. Și alte țări au planuri similare, care însă se numesc altfel, ca de exemplu:

1.În Australia se numesc Planuri de Pensionare pentru limită de vârstă.

2.În Canada un plan similar se numește RRSP.

3.În Japonia se numesc tot planuri de pensionare 401(k).

Profețiile tatălui bogat

- Eroarea legii ERISA
- Legea ERISA a favorizat transferarea problemelor financiare specifice generației noastre pe umerii copiilor noștri.
- Va avea loc o prăbușire bursieră extrem de gravă — deși este greu de spus când va avea loc cu exactitate, este inevitabilă.
- Singura modalitate pentru a vă putea pregăti și a putea profita de pe urma unei eventuale crize bursiere este dobândirea temeinică a cunoștințelor financiare și preluarea controlului asupra situației voastre financiare.
- Pentru a vă ajuta să vă pregătiți într-un mod deosebit de serios, vă vom explica anumite strategii invincibile care se folosesc în domeniul financiar.

PARTEA I

Povestea a luat sfârșit?

A fost odată ca niciodată un om a cărui viață s-a derulat după niște șabloane bine cunoscute: s-a dus la școală, a luat note bune, și-a găsit o slujbă sigură și permanentă, a fost un angajat loial, a ieșit apoi la pensie, s-a mutat într-o casă mai mică pe un teren de golf și a trăit fericit până la adânci bătrânețe.

Astăzi, știm cu toții că orice istorie care începe cu „a fost odată ca niciodată" și se încheie cu „au trăit fericiți până la adânci bătrânețe" este o poveste fantastică. Problema este că există astăzi foarte mulți prinți și prințese ai lumii moderne care speră că povestea nu s-a încheiat încă... ei speră în continuare că sfaturile consilierilor lor financiari potrivit cărora „trebuie să faci investiții pe termen lung, să cumperi și să păstrezi, iar apoi să diversifici" vor face ca povestea să trăiască veșnic — atât cât vor trăi și ei.

Dar din păcate, după cum știu toți investitorii profesioniști, poveștile legate de piața bursieră nu au întotdeauna finaluri fericite.

Ce este mult mai important decât să devii un investitor bogat?

Când eram copil în anii '60, investițiile erau o activitate specifică numai oamenilor bogați sau celor care voiau să se

îmbogățească. Astăzi, noi trebuie cu toții să facem investiții pentru ceva mult mai important decât doar pentru simplul fapt al îmbogățirii. Astăzi, modul inteligent în care faceți investiții vă va determina viitorul... standardul de viață în viitor, siguranța voastră financiară în viitor și poate chiar viața în sine sau moartea. Cu alte cuvinte, vorbind despre serviciile medicale, modul inteligent în care faceți astăzi investiții vă va determina în final standardul de viață și condițiile de supraviețuire... și acest lucru este mult mai important decât să faci investiții doar pentru a te îmbogați.

— Robert Kiyosaki
În cadrul unei emisiuni speciale
realizată de televiziunea PBS în 2001

CAPITOLUL 1

O schimbare de legi... o schimbare în viitor

Atât tatăl meu bogat, cât și tatăl meu sărac erau foarte preocupați de situația generală a angajaților lor. Tatăl meu adevărat, în funcția de inspector pe care o ocupa în cadrul Ministerului Învățământului din Statul Hawaii, avea în subordinea sa mii de angajați care depindeau în exclusivitate de el. Tatăl meu adevărat, omul căruia îi spun „tatăl meu sărac", era atât de îngrijorat de soarta profesorilor încât — în momentul în care nu a mai lucrat în cadrul Ministerului Învățământului — a devenit liderul asociației HSTA, care vine de la Hawaii State Teachers Association (Asociația Profesorilor din Statul Hawaii), un sindicat al profesorilor, prin intermediul căruia negocia în continuare pentru un standard de viață mai bun ce trebuia asigurat profesorilor.

Tatăl bogat era și el preocupat de soarta angajaților săi și — din multe puncte de vedere — era chiar mult mai preocupat decât tatăl meu adevărat. Motivul acestei îngrijorări se datora faptului că — în timp ce angajații tatălui meu sărac se bucurau de sprijinul financiar acordat de guvern și de sindicatele locale și naționale — angajații tatălui bogat nu beneficiau de sprijin guvernamental sau de protecție din partea vreunui sindicat. El spunea adesea:

— Aș vrea să le pot spune angajaților mei tot ce știu și ce prevăd că se va întâmpla în viitor, dar mi-e teamă că îi voi speria prea tare. În plus, ei nu dispun nici măcar de noțiunile de bază din domeniul financiar pentru a înțelege despre ce vorbesc și — în al doilea rând — pentru a putea corecta ce trebuie corectat. Cum să le spun angajaților mei loiali și muncitori că loialitatea și sârguința nu mai sunt astăzi de ajuns? Cum să le explic că o slujbă permanentă nu le mai oferă în ziua de astăzi siguranța financiară permanentă? Cum să le explic o schimbare survenită în sistemul de legi care le-a schimbat pentru totdeauna viitorul? Cum să le explic toate acestea fără să-i sperii sau să-i descurajez? Cum să le spun oamenilor despre ceva ce s-ar putea întâmpla, dar nu sunt sigur că se va întâmpla?

Așa cum am mai spus, amândoi tații mei erau preocupați de soarta angajaților lor. Diferența consta în faptul că tatăl meu sărac se baza pe puterea guvernamentală și pe sindicatele profesorilor pentru a-și ajuta angajații. Tatăl meu bogat știa — pe de altă parte — că angajații lui se aflau într-o situație complet dezavantajoasă, fapt pentru care îngrijorarea lui era și mai profundă. În 1974, a avut loc o schimbare masivă în sistemul de legi din America, destinată să-i ajute pe cei care lucrau în slujba oamenilor de genul tatălui meu bogat. Deși mulți oameni considerau că intenția care dăduse naștere acestei legi noi era extraordinară, tatăl bogat a văzut imediat care sunt defectele ei inerente. El și-a dat seama că angajații lui nu vor avea parte în final de o situație financiară mai bună și a simțit apropierea amenințătoare a unui dezastru financiar... creat de omologarea acestei legi.

În 1979, aveam 32 de ani și mă luptam să-mi mențin afacerea pe linia de plutire. Afacerea mea cu truse Velcro din nailon cunoscuse la început un avânt extraordinar. Doar în câțiva ani, deveniserăm o companie uriașă cu o putere formidabilă de vânzare, având numai pe teritoriul Statelor Unite peste 380 de reprezentanțe de vânzări. În întreaga lume, n-am știut niciodată câți agenți de vânzări ne vindeau produsele. Problema a constat în faptul că — deși ne vindeam produsele în întreaga lume — eram o companie debutantă cu o echipă managerială tânără și

incompetentă. Când succesul și incompetența se întâlnesc, dezastrul nu întârzie să apară.

Se spune că „nu poți să înveți să înoți dintr-un manual". Eu aș adăuga că „nu poți să înveți să faci afaceri dintr-un manual sau într-o școală cu profil economic". Eu și partenerii mei aveam cunoștințe limitate în domeniul afacerilor și foarte puțină experiență în afacerile din lumea reală. Astfel, de la o vârstă fragedă, învățam niște lecții simple, dar dure despre lumea afacerilor, lecții pe care le poți învăța doar stând în prima linie a frontului de luptă. În afară de lecția în care am învățat că succesul poate ucide, am mai învățat și alte lecții, cum ar fi:

1. Prietenii nu sunt întotdeauna cei mai buni parteneri de afaceri.
2. O companie poate fi profitabilă, confruntându-se în același timp cu grave probleme financiare.
3. Lucrurile mărunte — precum lipsa unei papiote de ață — pot pune capăt întregii afaceri.
4. Oamenii nu-și plătesc întotdeauna facturile, ceea ce înseamnă că nici tu nu-ți poți plăti facturile la timp. Iar oamenii nu te plac dacă nu-i plătești.
5. Patentele și folosirea în exclusivitate a numelui companiei tale sunt două aspecte extrem de importante ca să ai o afacere de succes.
6. Loialitatea poate fi trecătoare.
7. Este vital să ții contabilitatea la zi.
8. Ai nevoie de o echipă managerială puternică și de o echipă de profesioniști, precum avocați și contabili.
9. Crearea unei afaceri presupune investirea unei sume foarte mari de bani.
10. Nu lipsa banilor distruge o afacere, ci mai degrabă lipsa de experiență în afaceri și de integritate personală.

Lista lecțiilor învățate este mult mai lungă. Experiența pe care am acumulat-o cu ajutorul succesului, dar și al eșecului pe plan internațional a fost de o neasemuită valoare. Iar eu am trecut prin asemenea experiențe nu doar o dată, ci de două ori. Și

— deși nu mai vreau să le experimentez vreodată — sunt foarte bine pregătit să le întâmpin... și asta pentru că lecțiile pe care le-am învățat sunt de o valoare inestimabilă — dacă ești dispus să înveți din greșelile pe care le comiți. Fiecare eșec în afaceri mi-a dezvăluit lucrurile pe care nu le știam și pe care trebuia să le învăț... și această experiență a învățării din greșeli mi-a asigurat apoi succes după succes.

În 1979, mă săturasem până peste cap de acest proces al învățării din greșeli. Eram „îngropat" în greșeli, datorate propriei mele incompetențe și nu mai voiam să învăț absolut nimic din ele. Mă săturasem de propria mea prostie, dar se părea că tatăl bogat mai avea multe lecții să-mi dea. În primăvara anului 1979, m-am dus la biroul lui pentru întâlnirea noastră obișnuită și i-am arătat declarația financiară a companiei mele. Uitându-se peste ea, tatăl bogat a dat din cap și a spus:

— Compania ta suferă de „cancer" financiar... și mi-e teamă că se află în faza de „metastază". Voi, băieți, ați ratat — prin managementul vostru necorespunzător — șansa de a vă transforma compania într-una bogată și puternică.

Mike, fiul tatălui meu bogat, nu era partenerul meu de afaceri, dar asista la cele mai multe întâlniri pe care le aveam cu tatăl său — omul căruia eu îi spun „tatăl meu bogat". Eu și Mike fuseserăm foarte buni prieteni în anii de liceu, dar după ce am terminat facultatea și m-am întors din războiul din Vietnam, mi-a fost extrem de greu să mai mențin relațiile de prietenie cu el, pentru că am descoperit dintr-odată că făceam parte din lumi financiare complet diferite. În 1979, Mike se afla pe punctul de a prelua frâiele imperiului creat de tatăl său — imperiu în valoare de miliarde de dolari, iar eu eram pe punctual de a pierde o afacere de miliarde de dolari. Așadar, în momentul în care Mike a studiat situația financiară a companiei mele, m-am simțit copleșit de rușine, sentiment pe care simpla clătinare din cap a lui Mike l-a adâncit și mai tare.

— Ce e asta? m-a întrebat tatăl bogat, arătând o parte din declarația mea financiară.

Uitându-mă spre locul pe care îl indica, am spus:

— Sunt sumele pe care le datorăm angajaților și guvernului pentru salariile și taxele pe salariu datorate pentru salariați.

— Uită-te la coloana banilor! Este complet goală, a spus tatăl bogat cu asprime. Cum ai de gând să plătești salariile și taxele pe salarii?

Eu stăteam acolo fără să spun nimic.

— Ei bine..., am început eu timid, când vom încasa unele dintre sumele restante pe care le avem de încasat, vom putea plăti salariile și taxele pe salarii.

— Haide! a spus tatăl bogat atunci. Nu-mi spune mie prostii de-astea! Nu sunt profesor de facultate. Îmi dau foarte bine seama din declarația ta financiară că cele mai multe dintre sumele restante pe care trebuie să le încasezi sunt restante de peste 120 de zile. Știi la fel de bine ca mine că oamenii cărora le-ai vândut produsele nu ți le vor plăti niciodată. Spune-mi adevărul! Recunoaște adevărul pentru tine însuți! Ești falit. Ești falit și ești pe punctul de a nu-ți mai putea plăti angajații și taxele aferente lor. Te folosești de banii angajaților tăi pentru a menține compania pe linia de plutire.

— Dar este vorba doar de o problemă financiară de scurtă durată. Mai avem bani pe care trebuie să-i încasăm. Trebuie să încasăm bani din vânzările pe care le facem pe întreg teritoriul Statelor Unite, dar și în întreaga lume, am răspuns eu în încercarea de a mă apăra.

— Da, dar la ce bun sunt vânzările dacă nu poți crea produsele și nu-ți poți onora comenzile? După câte văd din declarațiile tale financiare, oamenii îți datorează ție bani, iar tu datorezi la rândul tău alți bani. Datorezi bani oamenilor care îți furnizează materialele necesare realizării produselor destinate vânzării. Ce te face să crezi că acești furnizori îți vor mai acorda prea mult credit?

— Ei bine..., am început eu, dar am fost imediat redus la tăcere de vocea tăioasă a tatălui bogat.

— Furnizorii nu-ți vor mai acorda prea mult credit. De ce ar mai face acest lucru?

— Mă voi duce să vorbesc încă o dată cu ei.

— Multă baftă! mi-a spus apoi tatăl bogat. De ce nu accepți adevărul? Tu împreună cu cei trei clovni pe care îi numești parteneri de afaceri ați adus afacerea în pragul falimentului... habar nu aveți ce să faceți... sunteți niște incompetenți... și ce este cel mai rău este că nu aveți curajul să recunoașteți acest lucru. Aveți pretenția că sunteți oameni de afaceri... dar când mă uit la declarațiile voastre financiare, îmi dau seama că nu sunteți altceva decât niște escroci sau niște clovni. Sper că sunteți doar niște clovni... dar dacă nu aveți de gând să faceți niște schimbări, veți deveni din clovni escroci.

Pe tot parcursul acestei prelegeri, tatăl bogat a strâns din buze și a clătinat încetișor din cap.

— Este un lucru rău să împrumuți bani de la angajații tăi, a spus el în continuare. Uită-te la taxele pe care le ai de plătit! Cum ai de gând să le plătești?

Tatăl bogat mi-a fost profesor încă de la vârsta de 9 ani. Era un om tandru și înțelegător, dar când era supărat... uita să mai fie un om cumsecade. Această lecție „aprinsă" despre managementul în afaceri a durat ore întregi. În cele din urmă, am acceptat să-mi închid compania, să lichidez restul de active, iar cu banii obținuți să plătesc taxele și salariile angajaților.

— Nu e absolut nicio problemă dacă recunoști că ești incompetent, a spus tatăl bogat. Dar să minți și să pretinzi că știi ce faci este un lucru îngrozitor... un obicei prost... și eu vreau să te debarasezi de el pentru totdeauna. Dacă vrei să obții bogăția și succesul în afaceri, trebuie să înveți să spui adevărul cât mai repede cu putință, să ceri ajutor și să renunți la aroganță. Lumea abundă de oameni săraci, dar aroganți — cu sau fără educație... oameni care nu pot să admită că nu știu să facă nimic. Lumea este plină de oameni care trec prin viață pretinzând că sunt inteligenți... iar acest lucru îi face să pară tâmpiți. Dacă vrei să înveți totul cât mai repede cu putință, primul pas pe care trebuie să-l faci este să recunoști că nu știi chiar totul pe pământ. Îți amintești de lecțiile pe care le învățam la orele de religie din zilele de duminică, de lecția în care ni se spunea: „Fericiți vor fi cei umili, căci a lor va fi Împărăția Cerurilor"? Citatul nu spune: „Fericiți vor fi *cei slabi*, sau *cei aroganți*, sau *cei bine edu-*

cați". El spune: „Fericiți vor fi cei umili", căci cei umili vor învăța, iar dacă vei învăța, a ta va fi bogăția vieții pe care Dumnezeu sau natura ne-a dăruit-o. Voi, băieți, sunteți aroganți, trufași, impertinenți și ignoranți... nu sunteți sub nicio formă umili. Credeți că pentru simplul fapt că produsul pe care l-ați creat se bucură de succes sunteți niște genii. Dar voi nu sunteți încă oameni de afaceri. Ați avut doar noroc, dar nu aveți încă experiența și talentul de a transforma norocul într-o afacere adevărată. Nimeni nu devine peste noapte un om de afaceri experimentat. Mai aveți multe de învățat. Iar lecția pe care trebuie s-o învățați astăzi este următoarea: dacă datorați bani cuiva, plătiți-vă datoriile! Oamenii nu îi agreează pe cei care nu-și plătesc datoriile. Se distrug adesea prietenii, familii sau afaceri din cauza unor datorii neonorate. Din câte văd din declarațiile tale financiare, datorezi bani statului, furnizorilor, proprietarului și — cel mai important — angajaților tăi. Achită aceste datorii pe loc! Nu mai face absolut nimic până ce nu-ți achiți datoriile! Vino la mine numai în momentul în care ți-ai plătit *toate* taxele și *toți* angajații! Ești un om de afaceri de mâna a doua, iar oamenii de afaceri de mâna a doua nu se îmbogățesc și nici nu obțin succes în afaceri. Acum pleacă imediat de aici și nu te mai întoarce decât în momentul în care ai făcut ce ți-am spus!

Așa cum am mai spus, tatăl bogat m-a certat de nenumărate ori de-a lungul timpului, dar lecția din ziua aceea a fost cu totul deosebită. Închizând ușa după mine, simțeam cum această lecție memorabilă îmi atârna ca o piatră pe suflet, devenind astfel o lecție pe care nu aveam s-o uit vreodată. Deși era extrem de dureroasă, știam că era o lecție deosebit de importantă... căci — dacă n-ar fi fost așa — tatăl bogat nu s-ar fi supărat atât de tare și nici n-ar fi fost de o brutalitate atât de sinceră. Având 32 de ani, eram destul de matur încât să îndur cum se cuvine această lecție atât de crudă și eram destul de înțelept să realizez că aveam ceva important de învățat.

De-a lungul anilor, tatăl bogat ne-a învățat — pe mine și pe fiul său — o lecție despre cinste și adevăr, spunându-ne adesea:

— Oamenii îi întreabă frecvent pe copii ce vor să fie când se vor face mari. Când pun această întrebare, ei se referă de obicei

la profesia pe care copilul vrea s-o urmeze în viață. Pe mine nu mă interesează ce vrei să devii când te vei face mare. Nu-mi pasă dacă vei fi doctor, star de cinema sau paznic. Dar ceea ce mă interesează — atunci când vei crește — este să fii cinstit și demn de încredere. Foarte mulți oameni ajung să stăpânească foarte bine arta bunelor maniere, dar asta nu înseamnă că sunt și demni de încredere sau — și mai rău — spun minciuni când sunt copii, devenind în final niște mincinoși notorii.

Îndreptându-mă spre locul unde îmi parcam mașina, știam că era timpul să devin mult mai cinstit și mai sincer cu mine însumi, cu partenerii mei de afaceri și cu angajații mei.

Urcându-mă în mașină, auzeam în continuare vocea tatălui bogat care îmi spunea:

— Orice laș poate să spună o minciună. Dar ca să spui adevărul ai nevoie de foarte mult curaj. Iar voi, băieți, în timp ce vă maturizați, încercați să prindeți cât mai mult curaj ca să spuneți adevărul cât mai repede cu putință... chiar dacă acesta doare... chiar dacă vă pune într-o lumină proastă. Este mult mai bine să vă puneți într-o lumină proastă, spunând adevărul, decât să fiți într-o lumină bună, spunând minciuni ca cel mai jalnic laș. Lumea este plină de lași care se pun într-o lumină bună, mințind de îngheață apele.

Pornind motorul, mă simțeam copleșit de un sentiment cumplit de apăsare și arătam probabil la fel de rău ca declarațiile mele financiare. Dar știam că aveam la dispoziție două posibilități. Una era să-mi mint în continuare conștiința și să nu-l mai văd niciodată pe tatăl bogat. Cealaltă era să-mi iau inima în dinți și să înfrunt adevărul, să încerc apoi să repar dezastrul pe care îl creasem și să-l văd din nou pe tatăl bogat.

La 32 de ani, am realizat că mai aveam un drum greu de parcurs până la atingerea maturizării complete. Știam că — dacă doream să devin bogat și să obțin succes în afaceri, dar și să devin un om cu o personalitate mult mai complexă — trebuia să înfrunt un adevăr mult mai subtil, chiar dacă era vorba de un adevăr mult mai crud. Din acest proces de maturizare polivalent făcea parte și capacitatea mea de a spune adevărul cât mai repede posibil. În timp ce îmi parcam mașina în fața companiei mele,

știam că venise timpul să spun adevărul... și trebuia să încep cu partenerii mei de afaceri, pe care tatăl bogat îi numise „clovni".

După aproape 4 luni, m-am întors la biroul tatălui bogat ținând în mână niște declarații financiare complet diferite de cele precedente. Tatăl bogat și Mike le-au studiat în tăcere un timp, care mie mi-a părut o veșnicie. În cele din urmă, tatăl bogat a spus:

— Deci, toate taxele și salariile restante sunt acum achitate?

— Așa este, am spus eu. Și după cum vezi, am încasat și sumele restante pe care le aveam de încasat.

— Cum i-ai determinat pe datornici să-și plătească datoriile către compania ta? a întrebat tatăl bogat.

— Fie își plăteau datoriile, fie — pe baza declarațiilor financiare — le trimiteam pe cap garda financiară.

— Foarte bine, a spus Mike. Un client care nu-și plătește datoria nu se poate numi client, ci hoț.

— Înțeleg acest lucru foarte bine acum, am răspuns eu. Dar și eu procedam la fel.

Tatăl bogat și-a ridicat privirea spre mine, a tăcut o clipă și apoi a dat aprobator din cap, spunând încet:

— Îți sunt recunoscător pentru faptul că recunoști acest lucru.

— N-a fost ușor, am răspuns eu. Aveam impresia că obținusem un succes extraordinar în afaceri, dar în realitate datoram foarte mulți bani foarte multor oameni.

Mike și tatăl bogat au tăcut câteva clipe, dând uneori aprobator din cap. În final, tatăl bogat a spus:

— Adevărul te eliberează... și sper că acum ești liber în adevăratul sens al cuvântului... liber să-ți repari dezastrul financiar în care te-ai afundat și să începi să pui bazele unei alte afaceri mult mai solide. Foarte mulți oameni încearcă să-și clădească imperiul financiar pe un munte de minciuni... iar minciunile clatină în final bazele acestui imperiu.

Acum era rândul meu să păstrez tăcerea atât de copleșitoare. După un timp destul de lung, Mike m-a întrebat:

— Care este statutul financiar în care se află compania acum? Declarația ta financiară este mult mai exactă de data aceasta, dar o declarație financiară nu spune niciodată întreaga poveste.

— Compania este terminată, am răspuns eu. Mai avem încă vânzări, iar afacerea în sine este încă solidă, dar noi patru care am pus bazele acestei afaceri suntem realmente terminați. Nu vom mai fi probabil niciodată parteneri de afaceri sau prieteni. Recunoașterea adevărului ne-a despărțit pentru vecie.

— Așadar, când te-ai întors la sediul companiei tale, ai avut o discuție serioasă cu partenerii tăi, discuție bazată pe sinceritate?

— La început, a fost o discuție serioasă, bazată pe sinceritate. Curând însă era să se transforme în pumni și palme. Din fericire, nu s-a întâmplat nimic. Nu a fost o treabă prea plăcută, dar le-am oferit partenerilor mei șansa de a repara dezastrul pe care l-am creat împreună, așa cum mi-ați sugerat voi.

— Și acum ce se întâmplă? a întrebat Mike.

— Predăm ce-a mai rămas din companie unuia dintre furnizorii noștri și, apoi, ne despărțim definitiv. Ne vom elibera din funcții angajații, dar nu înainte de a le plăti tot ce le datorăm. Investitorii noștri își vor obține și ei o parte din banii investiți, dar am discutat deja cu ei și înțeleg foarte bine riscul pe care și l-au asumat. Unii dintre ei chiar mi-au spus că sunt dispuși să mai facă investiții împreună cu mine. Și ne-am plătit toate taxele și impozitele.

Mike și tatăl bogat nu spuneau nimic. Părea că ne aflam la o înmormântare... unde sentimentele predomină, dar cuvintele nu-și mai au rostul. Sfârșitul unei afaceri presupune aceeași durere ca orice alt sfârșit. Bună sau proastă, afacerea respectivă ne-a conferit o experiență de viață care ne-a schimbat pentru totdeauna viața, viitorul și personalitatea. Îmi era teamă de momentul în care aveam să sting lumina și să închid pentru ultima oară ușa biroului nostru, chiar dacă mă bucuram că în curând avea să se închidă pentru totdeauna. În cele din urmă, tatăl bogat a rupt tăcerea, spunând:

— Sunt mândru de felul în care ai dus lucrurile la bun sfârșit. Știu că nu este plăcut și știu că ai fi putut proceda într-un mod cu totul diferit. Ai fi putut să iei restul de bani și să fugi... dar

ai ales o modalitate mult mai bună pentru rezolvarea acestei probleme. Acest lucru te va ajuta în viitor să pui bazele unei alte afaceri mult mai solide. Ai învățat ceva din această experiență?

— Foarte multe lucruri, am spus eu. Încă le mai pritocesc.

— Și o vei face foarte mulți ani de acum încolo, a spus tatăl bogat. Dar într-o bună zi, această experiență, greșelile pe care le vei face și experiențele pe care le vei trăi vor deveni baza succesului și averii tale. Oamenii evită de obicei să facă greșeli. Ei își petrec toată viața încercând să păsească pe un teren cât se poate de sigur și evită lecțiile ca cea pe care tocmai ai experimentat-o... și această lipsă de experiență în afaceri nu se poate câștiga din manuale sau din ore de științe economice! Deși este dureroasă — datorită modului în care ai ales rezolvarea acestei situații de criză — această perioadă scurtă de timp pe care ai trăit-o acum va deveni într-o bună zi baza averii tale financiare pe termen nelimitat. Dacă ai fi mințit și ai fi dat bir cu fugiții, viitorul tău financiar ar fi fost probabil viitorul unui laș... pentru că — dacă ai fi fugit — l-ai fi lăsat pe lașul din tine să-ți determine viitorul.

Stăteam acolo ascultându-l și dând afirmativ din cap. Nu prea aveam ca să spun. Mai auzisem de-a lungul timpului această prelegere... dar în ziua aceea, lecția căpăta semnificații mult mai profunde, având un impact asupra mea mult mai puternic. Tatăl bogat ne spusese adesea — mie și fiului său — că în fiecare dintre noi există o persoană bună, o persoana josnică, o persoană lacomă, o persoană bogată, o persoană săracă, un laș, un tâlhar, un erou, un mincinos, un zgârcit, un îndrăgostit, un ratat și multe alte personaje. El ne reamintea încontinuu că procesul de maturizare presupunea alegerea personajului în pielea căruia doream să ne aflăm... a persoanei pe care doream s-o alegem din panoplia de personaje pe care le avem la dispozitie. Așadar, când ne întreba ce doream să fim când ne vom face mari, el se referea de fapt la personajul pe care doream să-l alegem din această panoplie de personaje... și nu la o eventuală slujbă de doctor, avocat sau pompier. Tatăl bogat considera *alegerea rolului* pe care aveam să-l jucăm apoi toată viața mult mai importantă decât *alegerea profesiei.*

— Când este vorba de bani, trebuie să știi că lumea este plină de lași, a spus tatăl bogat. Banii scot la iveală cu multă ușurință lașul care sălășluiește în fiecare dintre noi... eclipsând adesea rolul eroului... și poate acesta este motivul pentru care sunt atât de puțini oameni realmente bogați. Banii mai scot adesea la iveală tâlharul și escrocul care sălășluiesc în unii oameni... și poate acesta este motivul pentru care închisorile noastre sunt mereu pline. Banii mai scot la iveală trădătorul care zace în noi... omul care nu ezită să fure de la cei care îl iubesc și au încredere în el... și atunci când „ai împrumutat" bani de la angajații tăi, acesta este personajul pe care ai ales să-l întruchipezi... și acesta este motivul pentru care am fost atât de dur cu tine. Tâlharii și escrocii sunt un aspect al problemei... dar să-l întruchipezi pe cel care își trădează semenii — oameni care au încredere în tine — este cel mai mârșav lucru pe care l-ai putut face vreodată... și tu ai ales tocmai acest personaj josnic pentru a-ți juca rolul vieții.

Nu prea mai aveam ce să spun în fața acestor argumente. Durerea era copleșitoare. Adevărul și sinceritatea nu sunt întotdeauna plăcute, iar această doză de adevăr și sinceritate nu îmi făceau deloc plăcere... dar erau necesare. Am realizat că — în încercarea mea disperată de a salva compania — îi trădasem pe cei care aveau încredere în mine.

— Ai învățat lecția de astăzi? m-a întrebat tatăl bogat. Ai învățat lecția referitoare la alegerea personajelor?

Am dat afirmativ din cap, fără să rostesc niciun cuvânt. Înțelesesem foarte bine lecția... o lecție profundă și dureroasă, pe care nu o voi uita niciodată. Mă considerasem mereu un om bun și cinstit... dar într-o stare de criză, personajul care ieșise la iveală era cel al trădătorului — omul care îi trădase pe cei care aveau încredere în el.

— Foarte bine, a spus tatăl bogat. O lecție despre personaje este mult mai importantă decât o lecție despre citirea declarațiilor financiare... dar declarația financiară scoate la iveală personajul pe care l-ai ales să-l întruchipezi. Declarația ta financiară mi-a dezvăluit povestea trădătorului care a preluat frâiele afacerii tale. Aceasta este o altă lecție despre importanța rolului pe care îl

joacă ramura contabilității în domeniul financiar, dar și despre importanța capacității de a citi o declarație financiară. Cifrele îmi spun o poveste... povestea personajului care se află la conducerea afacerii respective. Când tu și partenerii tăi ați început această afacere, ați fost doar niște simpli jucători la roata norocului, dar s-a dovedit că ați avut noroc și ați devenit niște clovni care se gândeau că norocul lor va dăinui pentru totdeauna, niște clovni care — încurajați de cascada de bani care se prăvălea peste ei — au început să cumpere în prostie mașini Porsche și Mercedes, niște clovni care — în momentul în care au descoperit că au mari probleme financiare — n-au avut altceva de făcut decât să-și trădeze furnizorii, statul și angajații. O declarație financiară „narează" o poveste mult mai bine decât cel mai bun roman.

— E de-ajuns, tată, a spus Mike, încercând să mă protejeze de eventualitatea unei alte lecții la fel de dure. Cred că te-ai făcut destul de bine înțeles.

— Bine, a spus tatăl bogat.

Apoi, întorcându-se spre mine, m-a întrebat:

— Ți-ai învățat lecția?

— Mai bine decât oricare alta, am răspuns eu.

— Foarte bine. Să mergem acum la masă! a spus apoi tatăl bogat. Mai trebuie să înveți o lecție deosebit de importantă, o lecție care începe cu întrebarea: „De ce n-au știut angajații tăi ce faci tu cu banii lor?"

Când liftul a sosit în cele din urmă, am descoperit că era înțesat de lume care se ducea tot la masă. În ciuda aglomerației din lift, tatăl bogat n-a ezitat să-mi spună:

— Cândva în viitor, mulți ani după ce eu nu voi mai fi printre voi, milioane de oameni muncitori vor descoperi că niște clovni — ca tine și ca partenerii tăi de afaceri — s-au jucat cu banii lor... cu banii destinați pensionării lor... viitorului lor financiar... siguranței lor financiare. Guvernul a adus niște schimbări în sistemul de legi... schimbări destinate protecției angajaților, dar eu nu cred că această schimbare de legi va rezolva problema. De fapt, eu cred că această schimbare nu va face altceva decât să înrăutățească situația pentru foarte mulți oameni. Mi-e teamă că se va întâmpla ceva îngrozitor.

CAPITOLUL 2

Legea care a schimbat lumea

Eu, Mike și tatăl bogat ne-am dus să luăm masa la un restaurant chinezesc, care era unul din preferatele noastre. Ca de obicei, localul era aglomerat, pentru că mâncarea era foarte bună, serviciile erau rapide, iar prețurile convenabile. Am așteptat câteva minute ca să se elibereze o masă, iar după ce s-a eliberat, ospătarul nostru a curățat-o, iar noi ne-am așezat la masă.

În timp ce studiam meniul, tatăl bogat mi-a spus:

— Foarte mulți oameni nu-și vor putea pune deoparte prea mulți bani pentru pensionare. De fapt, aș putea chiar să pariez că cei mai mulți oameni care se află acum în acest restaurant nu se vor putea pensiona niciodată pentru simplul fapt că ei nu au niciun ban depus în planul lor de pensionare.

— Te referi la cei care lucrează aici? a întrebat Mike. Oameni precum ospătarul nostru și cei care gătesc sau spală vasele în bucătărie?

— Nu mă refer numai la angajații restaurantului, ci și la faptul că mulți dintre directorii îmbrăcați la costum și cravată care iau masa aici nu vor avea nimic... sau nu vor avea destui bani pentru pensionare. Cei mai mulți oameni din această sală nu-și vor mai putea permite niciodată să se pensioneze.

— Cei mai mulți? am întrebat eu surprins. N-ar fi mai corect sa spui *„unii"* în loc de *„cei mai mulți"*?

— Nu, a spus tatăl bogat. Cred că *„unii"* nu este deloc cuvântul potrivit.

— Cum se poate acest lucru? am întrebat eu. Cei mai mulți dintre ei par să aibă slujbe foarte bune. Sunt bine îmbrăcați și par să fie oameni inteligenți.

— Îți amintești că am pomenit de legea ERISA? a întrebat tatăl bogat.

— Da, vag, am răspuns eu. Ai vorbit de ea de câteva ori. Dar n-am înțeles pe deplin despre ce este vorba sau de ce această schimbare de legi este atât de importantă.

— Oamenii nu realizează importanța ei, a spus tatăl bogat. S-ar putea să treacă ani până când oamenii să înceapă să realizeze impactul pe care îl va avea în viitor această schimbare survenită în sistemul de legi.

— La ce se referă această lege și de ce a fost omologată? am întrebat eu.

— Bine pusă problema, a spus tatăl bogat. În primul rând, ERISA vine de la „Employee Retirement Income Security Act" (Legea referitoare la securitatea venitului destinat pensionării angajaților). Aceasta este legea care a dat naștere planului 401k. La început, nici eu n-am acordat prea mare atenție omologării ei... dar curând contabilii și avocații mei au început să mă sfătuiască să întreprind unele schimbări în modul de abordare a afacerilor mele. În momentul acela, am început să pun întrebări și să fac cercetări.

— Și ce-ai aflat? am întrebat eu.

— Se pare că această lege a fost dată în ideea de a proteja banii destinați pensionării angajaților de un eventual abuz din partea angajatorilor, a spus tatăl bogat.

— Ce fel de abuz? am întrebat eu.

— Au avut loc foarte multe abuzuri în sfera planurilor de pensionare. Chiar și în cazul companiilor cu capital mare, planurile de pensionare sunt goale sau nu sunt finanțate corespunzător. Și de foarte multe ori, o companie cumpără o altă companie nu datorită activității cu care se ocupă compania respectivă, ci pen-

tru că proprietarii companiei-cumpărătoare vor banii destinați pensionării angajaților companiei-cumpărate. Unele dintre aceste afaceri mult mai responsabile dețin zeci de milioane de dolari în fondurile destinate pensionării angajaților ei și rezerva respectivă de bani este adesea mult mai valoroasă decât afacerea în sine. Astfel, compania-vânător cumpără afacerea respectivă și suge sângele constituit sub formă de fond de pensionare pentru angajați.

— Compania respectivă este preluată numai pentru banii destinați pensionării angajaților?

Tatăl bogat a încuviințat din cap, spunând:

— Dar acesta nu este singurul abuz. Au avut loc mult mai multe abuzuri și acesta este motivul pentru care legea ERISA a fost omologată — cel puțin, în principiu, acesta este motivul.

— De ce spui „în principiu"? am întrebat eu.

— Legea a fost dată în folosul angajaților... ca o modalitate de a proteja angajații de aceste abuzuri... dar — dupa cum o știm cu toții — nimic nu are numai avantaje. Compania se bucură și ea de anumite avantaje de pe urma acestei legi... dar aceste avantaje nu au fost niciodată menționate în presă.

— Așadar, care sunt avantajele de care se bucură afacerile? am întrebat eu.

— Pentru că ai avut și tu prima ta afacere, am să-ți pun următoarea întrebare: Cât de scump este pentru o companie planul de pensionare destinat angajaților săi?

— Te referi la plata Asigurărilor Sociale plus suma destinată planului de pensionare, nu-i așa? am întrebat eu.

— Da, a spus tatăl bogat. Cât este de scump?

— Este foarte scump, am răspuns eu. Îmi doream adesea să le pot oferi angajaților mei salarii mai mari. De fiecare dată când le creșteam salariul, creșteau și impozitele pe care trebuia să le plătesc statului.

— Așadar, deși ERISA a fost dată în folosul angajaților, s-a dovedit în cele din urmă mult mai folositoare pentru angajatori. În multe cazuri, cheltuielile destinate pensionarii au fost transferate de la *angajator* la *angajat*.

— Dar angajatorul nu trebuie să amortizeze suma pe care angajatul o depune în contul său pentru pensionare? am întrebat eu.

— O face doar dacă planul angajatului o permite... dar cuvântul-cheie este „amortizare", a spus Mike. Cu alte cuvinte, suma în dolari pe care angajatorul trebuie s-o plătească acum este extrem de mică. Este ca și cum ți-ai reduce la jumătate cheltuielile provocate de plata unei ipoteci. N-ai vrea să-ți reduci plata ipotecii la jumătate?

Mike era foarte bine pus la punct cu modul de funcționare al acestui nou sistem de pensionare, pentru că tatăl bogat îl inițiase extrem de bine.

— În plus, a continuat el, mulți *angajați* preferă să nu contribuie cu nimic în planul lor de pensionare, așa că *angajatorii* nu au nimic de amortizat.

— Așadar, dacă angajatul nu depune niciun ban pentru fondul ei/lui de pensionare, angajatorul nu trebuie să plătească nici el nimic. Cheltuielile pentru planul respectiv de pensionare sunt practic zero. Și aici se ridică problema oamenilor care nu au nicio economie destinată pensionării lor, nu-i așa? am întrebat eu.

— Aceasta este una dintre probleme... și este o problemă foarte importantă. Dar după părerea mea, nu oamenii care nu au nimic în planurile lor de pensionare vor fi cei care vor constitui o problemă majoră... ci oamenii care au depus cu sârguință bani în conturile destinate pensionării lor — aceștia vor fi marea problemă. Cei care au depus bani cu foarte multă încredere în planurile lor de pensionare vor fi cei care vor crea cel mai mare dezastru din istoria bursieră.

— Din întreaga istorie bursieră? am întrebat eu pe un ton sceptic. Iar această prăbușire nu va fi provocată de angajații care nu au nimic, ci de cei care au bani puși deoparte?

Tatăl bogat dădu afirmativ din cap, spunându-mi:

— Gândește-te puțin! Oare cineva care nu are absolut nimic poate provoca o prăbușire a bursei?

— Nu știu. Nu m-am gândit niciodată la asta, am răspuns eu.

— Cea mai mare prăbușire bursieră va fi provocată de milioanele de oameni care și-au „blocat" banii în fondurile mutuale

și în alte tipuri de acțiuni de pe piața bursieră, nu de cei care nu au nicio acțiune și niciun ban pus deoparte, a adăugat Mike. Este un lucru cât se poate de logic.

— Această schimbare de legi va crea foarte multe probleme, iar una dintre aceste probleme o va constitui — cândva în viitor — o prăbușire cutremurătoare a sistemului bursier, a spus tatăl bogat în timp ce ospătarul ne onora comanda.

— De ce? Cum poți fi atât de sigur? am întrebat eu.

— Pentru că oamenii care își depun banii în bursă nu sunt investitori. După cum bine știi, cei mai mulți din angajații tăi nu știu să citească o declarație financiară. Deci, cum poți să faci investiții dacă nu știi să citești o declarație financiară? a întrebat tatăl bogat. Impactul pe care l-a creat legea ERISA nu este numai acela potrivit căruia milioane de oameni rămân fără un plan de pensionare, ci și acela care îi obligă pe oameni să-și încredințeze viitorul financiar fluctuațiilor bursiere... și noi știm cu toții că bursele cresc și scad mereu.

Tatăl bogat m-a privit apoi cu intensitate, spunându-mi:

— Eu vă învăț — pe tine și pe Mike — cum să deveniți investitori... investitori care știu cum să câștige bani și în cazul în care bursa crește, dar și în cazul în care scade. Dar cei mai mulți angajați nu au această pregătire spirituală și emoțională, iar când va avea loc această prăbușire cutremurătoare, vor reacționa așa cum reacționează majoritatea investitorilor neexperimentați... vor intra în panică și vor începe să vândă... ca să-și salveze viața... ca să-și protejeze viitorul.

— Când crezi că va avea loc acest dezastru bursier? am întrebat eu.

— Nu știu, a răspuns tatăl bogat. Nimeni nu are un glob de cristal ca să spună viitorul cu exactitate. Dar între perioada de acum și cea în care va surveni prăbușirea bursieră, vor avea loc mici creșteri bursiere, care vor anticipa cea mai puternică creștere din istoria bursei.

— Așadar, vom avea parte de anumite semnale de alarmă, nu-i așa? a întrebat Mike.

— Bineînțeles, a zâmbit tatăl bogat. Vor fi din plin. Vestea bună este că voi, băieți, veți avea destul timp ca să acumulați

experiență și talent prin intermediul acestor creșteri bursiere mititele. În același fel în care practicați surfing-ul pe valurile mai mici din timpul verii în așteptarea valurilor mult mai mari din timpul iernii, vă sfătuiesc să procedați la fel și când este vorba de acumularea de talent și experiență în lumea investițiilor. Și astfel, în timp ce creșterile bursiere vor deveni din ce în ce mai puternice, veți descoperi că este din ce în ce mai ușor să vă îmbogățiți.

— Dar alți oameni vor deveni din ce în ce mai săraci, am spus eu încet.

— Din păcate, acest lucru este adevărat. Dar nu uitați niciodată de povestea „Arcei lui Noe"! Noe nu a putut să aducă toate animalele pe bordul arcei sale... și mi-e teamă că același lucru se va întâmpla și în cazul acestei prăbușiri inerente a bursei.

— Așadar, supraviețuiește cine este mai puternic, nu? am întrebat eu.

— Supraviețuiește cine este cel mai puternic și cel mai inteligent în lumea financiară, a spus tatăl bogat. Supraviețuiesc cei care sunt cel mai bine pregătiți... așa cum și Noe s-a pregătit pentru viitor construind o arcă. Și eu vă învăț, băieți, cum să construiți o arcă.

— Construim o arcă? am spus eu râzând. Unde este? Nu văd niciuna.

— Arca pe care eu vă ajut s-o construiți se află în mintea voastră.

— O arcă în mintea mea, am spus eu pe un ton cinic. Asta este ceva cu totul nou.

— Uite ce e! a spus tatăl bogat începând să mănânce. Dacă nu vrei să înveți, spune-mi acum! Nu mă face să-mi pierd timpul de pomană! Crezi că mie îmi place să te cert pentru greșelile pe care le-ai comis în strategia de management pe care ai aplicat-o în cazul afacerii și finanțelor tale personale? Oare îmi pierd timpul de pomană cu tine? Dacă așa stau lucrurile, spune-mi acum, te rog!

— Nu, nu, am spus eu pe un ton rugător. Este vorba doar de această arcă. Nu prea mă împac cu acest concept al construirii unei arce... în mintea mea.

— Dar tu unde crezi că banii, investițiile și afacerile prind viață? Ele prind viață în mintea ta, nu-i vei ține niciodată în mâini, a spus tatăl bogat furios.

— Bine, bine, am spus eu, încercând să-mi cer scuze.

— S-ar putea — a spus mai departe tatăl bogat — să aibă sau să nu aibă loc această prăbușire cutremurătoare a bursei. Dar te asigur că ne vom confrunta cu mici creșteri bursiere... întotdeauna au avut loc aceste creșteri bursiere în trecut și vor avea loc și în viitor. Să prezici aceste mici creșteri bursiere nu este mare lucru. Voi, băieți, abia ați împlinit 30 de ani. Aveți deja o pregătire financiară solidă și acumulați o experiență extrem de bogată prin intermediul afacerilor pe care le faceți. Sunteți destul de maturi să vă confruntați cu lumea reală. Așa cum practicați surfing-ul în fiecare zi, aflându-vă când sub valuri, când deasupra lor, vă rog acum să „navigați" pe valurile înspumate și furioase ale fluctuațiilor bursiere și ale ciclurilor financiare. Dacă veți face acest lucru, talentul vostru se va perfecționa extraordinar de mult.

— Așadar, bursa „se înalță" și „coboară" la fel ca valurile oceanului, am spus eu.

— Așa este, a răspuns tatăl bogat. Și aceste fluctuații se numesc cicluri de afaceri.

— Iar tu ești convins ca ERISA este o furtună puternică ce va trimite în curând valuri distrugătoare pe țărm... modificând pentru totdeauna ciclurile de afaceri, a spus Mike.

— Dacă folosim termenii unui surfer, atunci răspunsul este „da". Asta este părerea mea, a spus tatăl bogat, terminându-și masa. Întotdeauna au avut loc creșteri bursiere... dar cred că această lege va provoca cea mai mare creștere și cea mai mare prăbușire din istoria bursieră.

— Dar dacă te înșeli? am întrebat eu.

— Dacă mă înșel... și dacă faci ceea ce ți-am sugerat să faci, vei deveni — în cel mai rău caz — din ce în ce mai bogat. Și asta pentru că îți vei construi în minte o arcă... o arcă financiară, care te va face bogat, indiferent dacă este vorba de o economie bună sau de o economie slabă.

— Bine, am spus eu. Am să țin minte acest concept al arcei și o să mă gândesc la el. Îl voi considera un mod de pregătire și de plănuire a viitorului, folosind aceeași tactică pe care a folosit-o Noe pentru un eveniment care s-ar putea sau nu să se întâmple. Dar ce te face să crezi că această schimbare de legi va avea un impact atât de mare și va provoca o prăbușire bursieră de proporții uriașe?

— Faptul că schimbările de legi schimbă viitorul, mi-a răspuns el. De exemplu, dacă guvernul ar schimba limita de viteză cu care se merge în prezent pe această străduță din fața restaurantului — de la 25 de mile pe oră la 100 de mile pe oră — vom asista la schimbări imediate. Vom asista imediat la înmulțirea accidentelor rutiere și a pierderilor de vieți omenești. Iată cum ne schimbă viitorul o schimbare de legi — în bine sau în rău.

— Și această schimbare despre care vorbești — ce a schimbat ea practic? De ce nu putem vedea schimbările pe care le-a produs? De ce directorii aceștia care stau la mesele de lângă noi nu manifestă aceeași îngrijorare ca tine?

Tatăl bogat a luat apoi un șervețel curat și a scris pe el următoarele inițiale:

DB
DC

— Motivul pentru care directorii din jurul nostru, dar și angajații care lucrează aici nu sunt deloc îngrijorați constă în faptul că noi ne aflăm acum într-o perioadă de tranziție de la planul de pensionare DB la planul de pensionare DC.

— Poftim? am întrebat eu. De la planul DB la planul DC?

— De la planul de pensionare DB la planul de pensionare DC, a spus Mike. Foarte mulți oameni — la fel ca tine — nu sunt conștienți de diferențele dintre cele două planuri... iar diferențele sunt uriașe. Cei mai mulți directori care ne înconjoară în prezent gândesc în continuare în termenii planului de pensionare DB... nu DC... de aceea, nu manifestă această îngrijorare. Ei nu sunt conștienți de schimbările viitoare sau de consecințele cu care ne vom confrunta în viitor.

— Și când vor deveni acești directori conștienți de diferențele dintre cele două planuri de pensionare? am întrebat eu.

— Foarte târziu, a spus tatăl bogat. Cred că abia peste 25 — 50 de ani oamenii vor realiza pe deplin impactul extraordinar al acestei schimbări de legi.

— Vrei să spui că abia în jurul anului 2000 vom începe să observăm aceste schimbări? am întrebat eu.

— Veți începe să observați schimbările cu mult timp înainte de anul 2000, a spus el. Deși oamenii vor observa aceste schimbări — precum mici creșteri și scăderi bursiere — nu cred că își vor da seama cu adevărat de consecințele înspăimântătoare ale acestei legi până în anul 2000 sau poate chiar mai târziu... poate prea târziu.

Apoi, ne-am plătit nota de plată pentru consumația făcută. Ne-am ridicat de la masă în timp ce ospătarul nostru o ștergea deja, pregătind-o pentru un alt grup de meseni flămânzi.

— Și cum ai de gând să te pregătești pentru aceste schimbări viitoare? l-am întrebat pe tatăl bogat.

— Dar eu m-am pregătit deja. Mi-am construit arca, mi-a răspuns el zâmbind, în timp ce ieșeam afară din restaurant. Problemele care se vor ivi nu mă vor afecta sub nicio formă. Dar pe voi vă vor afecta. Nu voi mai fi lângă voi când impactul atât de puternic al acestei schimbări vă va lovi din plin. Eu și tatăl tău vom fi de mult îngropați când furtuna aceasta necruțătoare va lovi țărmul pe care locuiți.

— Așadar, prin intermediul acestei schimbări de legi, generația voastră pasează problemele timpului ei generației noastre, am spus eu, punând la încercare receptivitatea tatălui bogat la ideea de „transferare a responsabilității" de la o generație la alta... sau — în cazul acesta — de transferare a problemelor.

— Acest lucru este cât se poate de adevărat, a spus tatăl bogat. Generația celui de al Doilea Război Mondial și-a transferat problemele generației „Baby Boom", dar și generației viitoare... probleme de pe urma cărora generația mea a profitat din plin.

— Generația ta a profitat din plin, iar generația mea trebuie să plătească pentru acest lucru? am întrebat eu. Aceasta este moștenirea pe care o primim?

— Aceasta este doar o parte a poveștii, a spus tatăl bogat cu un zâmbet viclean. Mai întâi, trebuie să-ți explic diferența dintre planul de pensionare DB și planul de pensionare DC.

Tatăl bogat a început apoi să explice că un plan de pensionare DB — care vine de la „defined benefit" (beneficii bine determinate) — este un plan de pensionare care stabilește (determină) beneficiile sau suma în dolari pe care o va primi persoana ce urmează să iasă la pensie. De exemplu, dacă un angajat a lucrat 40 de ani în cadrul unei companii și a ieșit la pensie la vârsta de 65 de ani, atunci angajatului respectiv i se va plăti „un beneficiu determinat" în valoare de — să spunem — 1000$ pe lună pentru tot restul vieții sale. Dacă angajatul a trăit numai până la vârsta de 65 de ani, atunci compania a avut de profitat, pentru că a plătit acest „beneficiu determinat" numai un singur an. Dacă însă fostul angajat a trăit până la 105 ani, compania i-a plătit 1000$ pe lună timp de 40 de ani. În acest caz, angajatul a dus-o foarte bine, însă pe cheltuiala companiei. Asigurările Sociale constituie și ele un plan DB, creat de guvern.

Schimbările pe care le aduce legea ERISA vor permite companiilor să treacă la planurile de pensionare DC — cunoscute sub numele de „defined contribution plans" (planuri de pensionare bazate pe contribuții bine determinate). Diferența dintre un plan DB și un plan DC constă în diferența dintre definițiile cuvintelor *„beneficii"* și *„contribuții"*. Un plan DB determină *beneficiile*, în timp ce un plan DC este determinat de *contribuții*. Cu alte cuvinte, pensionarea unui angajat depinde de contribuțiile acestuia... dacă există vreuna.

Un angajat poate să iasă la pensie fără să aibă nimic în planul său de pensionare, pentru că nu a contribuit cu nimic în acest sens. Pe de altă parte, dacă un angajat a ieșit la pensie având în planul său de pensionare 2 milioane de dolari, iar aceste 2 milioane de dolari s-au dus pe apa sâmbetei până când pensionarul în cauză a împlinit 85 de ani — fie prin diverse partaje, fie prin administrarea lor necorespunzătoare sau datorită unei eventuale prăbușiri bursiere — atunci acest fost angajat ghinionist în vârstă de 85 de ani a rămas fără niciun fond destinat pensionării. El nu

se poate duce la compania unde a lucrat ca să ceară mai multe beneficii financiare.

Ca să spunem totul mai pe scurt, responsabilitatea pensionării, cheltuielile și consecințele permanente legate de pensionare trec de la angajator la angajat. Deși diferențele dintre inițialele DB și DC sunt mici... consecințele pe care le presupun sunt și vor continua să fie grave. Căci — așa cum spunea tatăl bogat:

— Generația celui de al Doilea Război Mondial și-a transferat problemele generației „Baby Boom", dar și generațiilor viitoare... probleme de pe urma cărora generația mea a profitat din plin.

Cu alte cuvinte, generația lui a obținut beneficiile, iar generația noastră — nota de plată... și este vorba de o notă de plată extrem de impresionantă.

Întorcându-ne la biroul tatălui bogat, i-am îmbrățișat pe amândoi și le-am mulțumit pentru lecția pe care mi-au oferit-o. Și astfel, luam totul de la capăt, fără să am niciun ban și nicio slujbă, dar cu un bagaj uriaș de cunoștințe și experiență. Deși eram cuprins de îngrijorare și emoții, eram pregătit să mă întorc la treabă și să caut noi oportunități de afaceri ca să încep crearea unei alte companii.

— Mai vreau să-ți pun o întrebare, am spus eu, privindu-l pe tatăl bogat. Cei mai mulți dintre directorii și oamenii de afaceri din restaurant nu sunt conștienți de diferența care există între planul DB și planul DC, nu-i așa?

— Nu. Îndrăznesc să spun că nu sunt, mi-a răspuns Mike, luându-i locul tatălui său. Și acest lucru va da naștere celor mai mari probleme cu care ne vom confrunta în viitor. Pentru că nu sunt conștienți de asta, nu se pregătesc pentru viitor. Ei cred în continuare că — atunci când vor ieși la pensie — banii le vor ajunge pentru tot restul vieții.

— Mi-e teamă că foarte mulți oameni din generația ta vor fi nevoiți să trăiască — atunci când vor ieși la pensie — la un standard de viață mult inferior celui specific generației mele, a spus tatăl bogat. Oamenii din generația mea se bucură încă de avantajele planului de pensionare DB. Ei se pot retrage în mijlocul

unei comunități restrânse din centrul unui teren de golf și pot să joace golf și bingo toată ziua. Dar cei din generația ta nu se vor putea pensiona niciodată. Mulți dintre ei — de fapt, ar trebui să spun cei mai mulți dintre ei — vor lucra toată viața — unii pentru că așa vor dori, dar cei mai mulți pentru că vor fi obligați.

— Sper măcar să le placă ceea ce fac, am spus eu cu un zâmbet.

— Acesta este un mod de gândire de scurtă durată, a spus Mike. Am analizat cu atenție statisticile, care spun că — atunci când ies la pensie — 25% dintre angajați, indiferent de domeniul în care lucrează, prezintă anumite boli sau sechele datorate muncii pe care au prestat-o toată viața. Aceste boli sau sechele sunt în unele cazuri permanente, în altele doar temporare. Iată de ce ideea că faci ce-ți place este adesea o soluție de scurtă durată. Generația noastră și generațiile viitoare trebuie să gândească în perspectivă, pentru că noi vom trăi mai mult... dar întrebarea care se pune în acest caz este următoarea: Oare ne permitem să trăim mai mult și ne putem permite costurile ridicate presupuse de toate serviciile medicale? Și ce se întâmplă în cazul în care facem parte din procentul de 25% al oamenilor cu anumite deficiențe fizice sau mentale și nu mai putem lucra, nu mai putem face ce ne place? Acestea sunt niște întrebări cât se poate de pertinente pe care trebuie să ni le punem nouă înșine, familiilor noastre și angajaților noștri.

— Și în momentul de față noi nu ne punem aceste întrebări, am spus eu, privindu-l pe tatăl bogat.

— Nu, mi-e teamă că nu, a răspuns el, uitându-se la ceas. Problema celor mai mulți directori sau angajați pe care i-am văzut în restaurantul chinezesc o constituie faptul că se bazează pe aceleași planuri de pensionare DB pe care s-au bazat și părinții lor. Ei s-ar putea să gândească în acest fel datorită faptului că lucrează în cadrul unor companii uriașe. Dar în viitorul apropiat, marile companii vor face trecerea la planurile de pensionare DC, iar cei mai multi angajați — și poate chiar și directori — nu vor realiza consecințele grave și de durată pe care le vor avea aceste schimbări.

— Iar munca în cadrul unei companii uriașe seamănă cu munca pe care trebuie s-o depui pe bordul unei nave de croazieră, a spus Mike, intervenind în conversația noastră.

El depusese foarte mult efort în munca de cercetare și era foarte preocupat de soarta omenirii în viitor.

— În trecut, odată ce un muncitor atingea vârsta când nu mai putea lucra pe bordul acestor nave de croazieră, compania îi oferea muncitorului respectiv o cabină pe bordul navei unde lucrase o viață întreagă. Lucrătorul „ieșit acum la pensie" se alătura celorlalți pasageri și se bucura de avantajele pe care i le oferea statutul său de fost lucrător al navei „SS Good Corporation". El savura acum plăcerile dansului sub cerul înstelat al nopților senine, încununate de muzica lui Benny Goodman și stropite cu șampanie, dar și plăcerile jocurilor de cărți ce se desfășurau neîntrerupt în fiecare zi. Dar toate acestea se întâmplau în trecut. Nava „SS Good Corporation" își poate arunca acum peste bord angajatul ieșit la pensie, cu un mic colac de salvare cunoscut sub numele de planul contribuțiilor bine determinate.

— Și dacă nu există nimic în acest plan al contribuțiilor bine determinate? am întrebat eu.

— Nu este problema navei, a spus Mike.

— Încearcă să construiești o arcă dintr-un colac de salvare! a spus tatăl bogat plin de sarcasm. Cei mai mulți oameni nu știu cum să construiască arce, astfel că își vor petrece ultimii ani din viață agățându-se cu disperare de colacii de salvare și de mâinile întinse din partea familiei lor și a guvernului. Acesta este motivul pentru care vreau ca voi, băieți, să începeți imediat să construiți arcele... iar dacă veți face acest lucru, în momentul în care vor avea loc schimbările de care v-am vorbit, voi veți avea propria voastră navă uriașă... propria voastră arcă... ce va fi destul de mare și de solidă pentru a înfrunta furtunile pe mare... și credeți-mă!... se apropie în curând o furtună — o furtună foarte puternică.

Mulțumindu-le tatălui bogat și lui Mike pentru masă, m-am îndreptat spre lift. Aveam 32 de ani și niciun ban și nicio slujbă, dar de data aceasta luam totul de la capăt înarmat cu un volum uriaș de cunoștințe și experiență. Știam că procesul de creare a

unei noi afaceri avea să fie mult mai ușor și mai rapid. Și astfel, chiar dacă nu aveam bani, vedeam viitorul cu foarte mult optimism, chiar dacă știam că se apropia o furtună extrem de puternică. Așadar, construirea unei arce avea acum mult mai mult sens decât crearea unui colac de salvare... un colac de salvare sub forma unui plan al contribuțiilor bine determinate sau cum s-or fi numit colacii financiari de salvare în alte părți ale lumii.

CAPITOLUL 3

Sunteți pregătiți să înfruntați lumea reală?

Străzile din Waikiki erau pline de turiști care fie se duceau la plajă, fie se întorceau de la plajă.Cei mai mulți dintre ei erau îmbrăcați în costume de baie și încălțați în șlapi plini de nisip. Ei păreau fericiți că reușiseră să-și facă puțin timp liber pentru ei înșiși, timp de care se bucurau acum din plin.

Traversând strada pentru a ajunge în stația de autobuz, am privit valurile spărgându-se de țărm și m-am întrebat dacă aveam puțin timp liber ca să mă întâlnesc cu prietenii care practicau surfing-ul acolo. Valurile înspumate, apa caldă și apusul atât de blând al soarelui mă chemau cu insistență. Până să sosească autobuzul, am stat acolo, privind cu invidie oceanul și viața pe care trebuia acum s-o las în urmă, căci știam că era mult mai bine să mă duc acasă. O tristețe copleșitoare puse atunci stăpânire pe mine, gândindu-mă că nu mai eram un copil și că venise timpul să îndrept dezastrul trecutului pentru a putea avea un viitor mai bun. Masa pe care o luasem cu tatăl bogat și cu Mike fusese dureroasă, dar plină de învățăminte. Și analiza declarațiilor mele financiare fusese la fel de dureroasă, dar dăduse la iveală adevărul. Acele documente atât de simple dezvăluiseră minciunile spuse până acum, astfel că venise timpul să schimb povestea. Am strâns la subsuoară mapa în care se

aflau declarațiile financiare ale companiei mele și m-am urcat în autobuz, întorcându-mă astfel acasă — o casă la care aveam în curând să renunț.

Mulți oameni mă întreabă astăzi: „Cum ai reușit să iei totul de la capăt?" Se pare ca ei sunt curioși să vadă cum te poți mobiliza să iei totul de la început după ce ai pierdut la un moment dat absolut tot. Mulți dintre cei care îmi pun această întrebare au slujbe bune sau cariere de invidiat și se pare că nu sunt prea încântați de ideea de a pierde tot ce au realizat. Un tânăr din Japonia m-a întrebat la un moment dat:

— După ce-ai pierdut absolut tot, nu te-ai simțit copleșit de rușine?

Eu i-am răspuns râzând:

— M-am simțit copleșit de foarte multe sentimente și — bineînțeles — rușinea făcea parte dintre ele.

Apoi, i-am mai pus niște întrebări și am aflat că nu-i plăcea slujba pe care o avea, fiind complet nemulțumit de salariul pe care îl obținea. Dar era o slujbă sigură și prefera să sufere tot restul vieții decât să riște oprobriul public. L-am asigurat că aceste sentimente — ca rușinea și dezonoarea — nu constituie niște limite care să-l împiedice să treacă la acțiune. Dar oamenii preferă adesea o slujbă sigură și puțină fericire decât să riște să trăiască sentimente copleșitoare, precum rușinea și dezonoarea, refuzând astfel să vadă că viața mai are și altceva de oferit.

„Cum ai reușit să iei totul de la capăt fără să ai o slujbă sau vreun ban?" Aceasta este o altă întrebare care mi s-a pus frecvent în perioada aceea din viață. Nu există un răspuns convingător pentru acest gen de întrebare. Cuvintele singure limitează sfera de acțiune, așa că răspunsurile pe care le dau de obicei în asemenea cazuri sunt următoarele: „Am reușit pentru că n-aveam altă soluție. Nu mai aveam ce să pierd" sau „Am făcut totul treptat" sau „Atunci am trăit cele mai cumplite zile din viață, zile pe care nu vreau să le mai trăiesc vreodată, dar, privind acum retrospectiv, aș putea să spun că ele au fost cele mai bune zile din viața mea, pentru că ele au schimbat cursul vieții mele. Zilele acelea mi-au modificat definitiv și personalitatea odată cu schimbarea cursului vieții mele."

Uneori, eu le răspund oamenilor: „A trebuit să aleg între trecutul și viitorul meu... să aleg ca viitorul să fie la fel ca trecutul meu... sau să fie mai bun ca trecutul." Această afirmație îi face adesea pe oameni să-și încrunte sprâncenele, dar ce vreau eu să scot în evidență este faptul că oamenii care se tem de schimbări sau de factorii de risc vor ajunge în final să facă mâine același lucru pe care îl fac și astăzi. Foarte mulți oameni consideră că supraviețuirea de pe o zi pe alta este mai bună decât asumarea unor riscuri pentru asigurarea unui viitor mai bun. Înțeleg foarte bine această strategie de supraviețuire. Astăzi, mă mai întâlnesc uneori cu prietenii mei din copilărie, care sunt acum instructori pe plaja din Waikiki, și îi invidiez pentru viața pe care o duc — în special, atunci când mă aflu într-un avion cu destinația New York, Los Angeles sau Sydney, întorcându-mă de la Londra sau din orice altă capitală europeană. Atunci mă întreb dacă am făcut într-adevăr cea mai bună alegere în viață. În momentele petrecute în avion, când mănânc numai mâncarea oferită de companiile aeriene, cei trei prieteni despre care vă vorbesc, ce sunt instructori pe plajă de 35 de ani, se duc în fiecare zi în același loc de pe plaja din Waikiki, oferă spre închiriat plăci pentru surfing, întâlnesc novici într-ale meseriei, care le flatează mândria masculină, și interpretează cântece hawaiiene pentru a mai câștiga un ban în plus. Mâine ei vor face exact același lucru în același loc... și — din anumite puncte de vedere — și eu voi face exact la fel. Diferența constă în faptul că noi nu dorim să ne încheiem viața în același fel. Eu vreau să am un „mâine" complet diferit de ziua de astăzi, în timp ce ei vor să aibă același „mâine" ca ziua de astăzi.

Cred că toți oamenii se încadrează într-una dintre cele două categorii... și acest lucru va determina cine își va asuma riscul de a obține o viață mai bună și cine va avea parte în viitor de aceeași viață pe care o are în prezent. Eu am riscat totul, pentru că am vrut să am o zi de mâine mult mai bună... și acesta este cel mai bun răspuns pe care vi-l pot oferi pentru întrebarea referitoare la cum am reușit să mă ridic din nou la suprafață după ce am pierdut totul. Am riscat, am pierdut, dar m-am ridicat din nou în picioare, animat de aceeași dorință... un „mâine" mai bun

decât ziua de astăzi. Oamenii preferă să rămână unde sunt, ca prietenii mei instructori pe plajă, pentru că ziua de astăzi este sigură și vor ca și ziua de mâine să fie la fel de sigură. Din păcate, știm cu toții că ziua de astăzi se va încheia cândva, lăsând locul zilei de mâine. Chiar și prietenii mei știu acest lucru.

Tatăl bogat știa ce prăpastie financiară creasem în declarațiile mele financiare, dar și în viața mea personală. Iată ce mi-a spus când a analizat declarațiile mele financiare câteva luni mai devreme:

— Compania ta suferă de cancer financiar.

Deși știa că nu mai aveam niciun ban, nu aveam unde să locuiesc și nicio slujbă pe care să mă bazez, nu mi-a oferit niciodată vreun post sau vreun ajutor financiar... și nici nu doream, nici nu mă așteptam la vreun astfel de ajutor. Îmi fusese profesor timp de 20 de ani și știam ce aștepta de la mine.

Tatăl meu sărac era foarte înțelegător. El s-a oferit de câteva ori să mă ajute cu bani, dar eu îi cunoșteam foarte bine situația financiară, care nu era deloc roz. Situația lui nu era mai bună decât a mea. Singura lui avere era casa lui, iar acum — în vârstă de peste 50 de ani — era aproape în totalitate dependent de o pensie extrem de mică pe care o obținuse prin intermediul sindicatului profesorilor. Economiile pe care le făcuse se duseseră pe apa sâmbetei datorită unei francize pentru o afacere cu înghețată, care în final a dat faliment. Aceasta a fost prima încercare a tatălui meu adevărat de a intra în lumea afacerilor, o lume care nu a ținut cont de pregătirea sa universitară extraordinară, ci de lipsa sa de experiență în afaceri, fapt pentru care a fost imediat respins. Pe de altă parte, nu mai reușea să-și găsească o slujbă din cauza vârstei sale înaintate și a mândriei sale exacerbate. Pentru că fusese cândva șef — inspector în cadrul Ministerului Învățământului — probabil că îi era extrem de greu să ceară o slujbă unor oameni mult mai tineri decât el.

De asemenea, se înfuria foarte tare când i se spunea că experiența sa acumulată în anii în care lucrase în cadrul guvernului nu se poate pune în practică în lumea afacerilor. I se spunea adesea: „Ai o experiență extraordinară în câmpul muncii și obții succes în tot ceea ce faci, dar talentul și priceperea ta nu ne sunt

de folos. Tot ce ai învățat tu de-a lungul carierei tale de-o viață nu ne folosește la nimic." Atunci, a făcut exact ce fac foarte mulți oameni de vârsta lui și în situația lui — a devenit consultant. Nu știu dacă l-a angajat cineva, dar această titulatură părea să mai fi alinat puțin din durerea care îi înăbușea sufletul.

Ce m-a determinat să merg mai departe a fost un jurământ pe care l-am făcut atunci, jurământ care suna cam așa: „Nu voi permite niciodată ca propria mea ignoranță, aroganță sau teamă să mă împiedice să obțin viața pe care știu că o pot avea." Văzusem foarte bine ce necazuri avea tata din cauza vârstei, a aroganței, a lipsei de experiență în afaceri, a lipsei de inteligență și pricepere în domeniul financiar, a lipsei de informații cât mai actuale sau a dependenței de un ajutor guvernamental și am jurat că nu voi urma niciodată calea pe care a urmat-o el. Am jurat atunci să devin din nou elev, iar prima mea lecție a debutat cu îndreptarea greșelilor făcute în declarația mea financiară... o declarație care reflecta atât de bine dezastrul pe care îl creaseră aroganța și ignoranța mea în domeniul financiar. Am jurat atunci să-l ascult cu sfințenie pe tatăl bogat și să încep să studiez lucrurile care nu le sunt accesibile tuturor oamenilor.

De la vârsta de 9 ani, tatăl bogat fusese un profesor deosebit de important pentru mine. Acum, când atinsesem vârsta de 32 de ani, am jurat să învăț cât mai multe lucruri de la el, dar să și recapitulez lecțiile pe care le-am învățat când eram copil — de data aceasta însă cu ochii unui adult. Știam că zilele surfing-ului și ale rugby-ului se apropiau de sfârșit, dar — oricât de triste păreau să fie aceste gânduri — știam că trebuia să privesc spre viitor... spre un viitor nou și complet diferit de tot ce cunoscusem până atunci... un viitor ce avea să-mi ofere mai mult control asupra vieții mele financiare. Eu spun acest lucru pentru că nu voiam să am soarta tatălui meu adevărat, care acum — în vârstă de aproape 60 de ani — era un „consultant" în căutare de muncă, deoarece își dădea perfect seama că pensia nu îi ajungea să trăiască. Nu doream să aștept până la 60 de ani ca să realizez schimbările pe care le-aș fi putut realiza la 30 de ani. Nu voiam să aștept până la 60 de ani ca să realizez că banii destinați planului meu de pensionare nu-mi ajung ca să trăiesc până la

sfârșitul zilelor mele. Jurământul pe care l-am făcut la 31 de ani era să-mi pun la punct viața financiară, să obțin cât mai multe cunoștințe în domeniul financiar și să am grijă *astăzi* de viitorul meu — nu *mâine*.

În timp ce mă pregăteam să plec din apartamentul pe care nu mi-l mai puteam permite, întrebându-mă în același timp unde aveam să locuiesc, m-a sunat un prieten. El se muta în California, unde primise un post pe o perioadă de 4 luni, și m-a întrebat dacă acceptam să am grijă de casa lui, să-i ud florile și să-i hrănesc câinele. Și astfel, problema locuinței era rezolvată, cel puțin temporar. Banii păreau să vină sub diverse forme. Poșta îmi aducea cecuri chiar în momentele cele mai stringente, provenind de pe urma unor rambursări, a unor surplusuri de plată sau a banilor obținuți de garda financiară de la datornicii companiei noastre. Dar chiar dacă cecurile continuau să-mi parvină, ele veneau cu intermitențe, astfel că erau zile când nu puteam să mănânc nimic pentru că nu aveam niciun ban. Dar indiferent cât de dure au fost acele vremuri, eu spun că ele mi-au fost benefice pentru că mi-au oferit timp ca să aflu cine sunt și din ce aluat sunt fabricat.

Curând după ce m-am mutat în noua mea locuință temporară, am primit telefonul unui prieten. El era „vânător de capete", care se ocupa cu verificarea angajaților la nivel managerial.

— Cunosc o companie care manifestă un interes deosebit pentru tine. Am spus forurilor superioare ale acestei companii că te-ai ocupat cu succes de departamentul de vânzări al companiei Xerox și că în ultimii 4 ani ai condus — pe plan național și internațional — o echipă formată din sute de persoane însărcinate cu problema vânzărilor. Ei caută acum o persoană ca tine. Salariul este foarte mare. În plus, ai ocazia să călătorești foarte mult, te bucuri de un decont substanțial pentru cheltuielile de deplasare, ți se oferă indemnizații extrem de generoase și — cine știe — s-ar putea ca într-o bună zi să devii președintele companiei. Nu trebuie să lucrezi în altă parte, pentru că ei vor ca tu să fii puntea lor de legătură între înregistrările lor contabile din Asia și cele din California, sfera ta de acțiune fiind chiar aici în Hawaii. Te interesează?

Vă dați seama că în situația în care mă aflam — copleșit de disperare și de ideea falimentului iminent — mi se părea că vocea prietenului meu era vocea lui Dumnezeu. Eram în al nouălea cer de bucurie. Eul meu flămând, aflat deja în pragul disperării, simțea că renaște la viață numai la simplul gând că aș putea avea o slujbă foarte bine plătită, o titulatură de prestigiu, anumite beneficii și indemnizații bănești, o mașină și șansa de a urca treptele ierarhice din cadrul companiei. Și în plus, ceea ce era cel mai important era faptul că mă simțeam din nou iubit și căutat. Știam că eram persoana cea mai indicată pentru postul respectiv, pentru că îmi efectuasem studiile la New York și în plus înțelegeam foarte bine cultura japoneză, făcând parte din cea de a patra generație de americani de origine japoneză. Am acceptat postul fără să mai stau nicio clipă pe gânduri.

Patru săptămâni mai târziu, făceam parte din ultimii 3 candidați din 16 câți selecționase compania pe baza CV-urilor primite. Mi-am cumpărat câte un costum nou pentru fiecare din interviurile la care m-am prezentat, renunțând adesea la mâncare în favoarea hainelor. În ziua în care avea să aibă loc ultimul interviu, așteptam să-mi vină rândul să intru în biroul vicepreședintelui regional, dar în loc să mă simt bine, mă simțeam îngrozitor de prost. Știam că ceva nu era în regulă. Mi-am dat atunci seama că procedam în același fel în care proceda și tatăl meu sărac, singura diferență fiind vârsta: eu aveam 32 de ani, iar el avea 59 și amândoi ne prezentam la interviuri ca să obținem o slujbă. Tentația banilor, a siguranței financiare, a unei titulaturi de prestigiu, a unei eventuale promovări și a beneficiilor pe care le-aș fi putut obține se dovedise mai puternică decât toate învățăturile tatălui bogat, făcându-mă să descoper astfel care personaj din interiorul meu a răspuns acestei tentații.

Timp de 10 minute, cât am stat pe hol așteptând să intru în biroul vicepreședintelui companiei, am avut o conversație cât se poate de serioasă cu mine însumi. La sfârșitul celor 10 minute, am scris un bilet în care am spus următoarele lucruri: „Vă mulțumesc foarte mult pentru interesul pe care mi l-ați arătat. Vă sunt extrem de recunoscător pentru timpul și aprecierea pe care mi le-ați acordat. Acest lucru m-a făcut să mă simt extraor-

dinar de mândru, dar acum trebuie să întreprind o schimbare majoră în viața mea, fapt pentru care îmi retrag numele de pe lista de candidați pentru postul vacant din cadrul companiei dumneavoastră. Vă mulțumesc foarte mult." Am dat biletul secretarei și am plecat, închizând definitiv ușa în urma mea, căci aceasta a fost ultima încercare de a obține o slujbă.

Tatăl bogat a manifestat întotdeauna un interes mai mare pentru personajul pe care doream să-l întruchipez în viață decât pentru profesia pe care aș fi ales s-o urmez. În acea perioadă, bătălia pentru dominarea personalității mele se dădea între două personaje — *lașul* și *războinicul*. După o luptă de două săptămâni pe care am dat-o cu lumea reală, lașul din mine începuse să câștige teren. Apoi, într-o zi, războinicul a câștigat o bătălie, iar eu m-am simțit extrem de bine o zi întreagă... apoi, lașul a biruit din nou. În cea de a patra săptămână, lupta a fost decisivă. Eram pe jumătate laș și pe jumătate războinic. Atunci lucrurile au început în sfârșit să se schimbe. Viața a început să se schimbe în momentul în care am acceptat idea că nu aveam niciun ban, nicio slujbă și niciun statut profesional. Am acceptat idea că eram un nimeni. Nu mai eram nici copil, nici student, nici ofițer de marină, nici pilot militar și nici om de afaceri. Nu mai aveam niciun statut și acest lucru începuse să-mi placă. Nu era chiar atât de rău. Înfruntam nimicul cu nimic... și cu cât această idee prindea rădăcini mai tare, cu atât războinicul din interiorul meu devenea din ce în ce mai puternic. Unul dintre motivele pentru care am refuzat ocazia de a mă angaja în postul de manager de vânzări pe plan național era faptul că mă aflam în mijlocul unui experiment personal și doream să aflu care dintre cele două personaje avea să câștige în final.

Tatăl bogat ne punea adesea — mie și fiului său — următoarea întrebare:

— Dacă nu ați mai avea absolut nimic... nici bani, nici slujbă, nici mâncare și nici un adăpost... ce-ați face?

Dacă îi răspundeam: „Ne ducem să căutăm ceva de lucru ca să câștigăm și noi niște bani", el ne spunea că suntem destinați să fim mereu angajați.

Dacă însă îi răspundeam: „Am căuta ocazii prin care să creăm sau să cumpărăm o afacere", el ne spunea că suntem destinați să devenim oameni de afaceri.

Dacă îi răspundeam: „Am găsi o investiție și am căuta investitori" ne spunea că eram destinați să devenim investitori și oameni de afaceri.

Tatăl bogat ne mai spunea:

— Foarte mulți oameni sunt sortiți din naștere să caute mereu o slujbă. De fapt, ei se duc la școală pentru a-și îndeplini acest destin până la capăt. Dacă voi doriți însă să-mi puteți da ultimele două răspunsuri, atunci aveți nevoie de o pregătire specială — o pregătire pe care el o numea „pregătire pentru lumea reală".

În perioada aceea pe care am petrecut-o în singurătate, auzeam de multe ori întrebarea pe care ne-a pus-o adesea tatăl bogat și acum — în momentele mele de nimicnicie — m-am gândit la răspunsul pe care doream să-l dau pentru tot restul vieții mele.

Tatăl bogat m-a sunat cam la 6 săptămâni după ziua în care luasem masa cu el la restaurantul chinezesc și m-a întrebat dacă voiam să iau masa din nou cu el. Am acceptat, bineînțeles. De data aceasta, ne-am întâlnit la un restaurant extraordinar de scump din centrul orașului Honolulu, un loc în care se întâlneau capii oamenilor de afaceri, lucru evidențiat și în faptul că toți cei prezenți acolo erau îmbrăcați ca adevărați oameni de afaceri. Eu am ajuns acolo cu autobuzul, îmbrăcat în pantaloni scurți și cu o cămașă roșie specific hawaiiană, făcând tot ce-mi stătea în putință să pretind că eram un om bogat, care însă nu dorea să se îmbrace într-un mod tradițional. Mă îndoiesc că am păcălit pe cineva sau că îi păsa cuiva de acest lucru. La urma urmei, luam masa cu tatăl bogat, iar un costum nu l-ar fi impresionat sub nicio formă, pentru că el știa foarte bine care era situația mea financiară. Ridicându-se să mă întâmpine și să-mi strângă mâna, tatăl bogat m-a întrebat:

— Cum merg lucrurile?

— Destul de bine, am răspuns eu, așezându-mă la masă. Am început să mă obișnuiesc să nu am nimic și să fiu un nimeni.

Tatăl bogat mi-a spus apoi zâmbind:

— Nu e chiar așa de rău, nu-i așa?

— Nu, nu este, am răspuns eu. Este rău în momentul în care îndoiala ți se cuibărește în suflet și începi să te autoflagelezi pentru toate prostiile pe care le-ai făcut. Dar eu devin acum din ce în ce mai puternic. Lașul din mine începe să cedeze încetul cu încetul, iar războinicul devine din ce în ce mai puternic. Sunt pregătit să înfrunt cu curaj lumea reală.

Cand i-am povestit cum am încercat să obțin o slujbă foarte bine plătită ca manager de vânzări pe plan național și când eram pe punctul de a o obține, am refuzat-o, pe chipul lui apăru un zâmbet larg și prietenos.

— Acesta este cel mai bun lucru pe care mi l-ai fi putut spune vreodată. Te-ai hotărât în sfârșit să-ți schimbi viitorul. Și mă bucur că ți-ai luat inima în dinți să înfrunți jungla în care trăim.

Complet mirat, l-am întrebat apoi:

— Dar nu toată lumea vrea să înfrunte realitatea în care trăim?

— Oamenii cred de obicei că vor să înfrunte această realitate, mi-a răspuns el, dar dacă ar fi să spunem adevărul, ei fac tot ce le stă în putință ca să se ascundă din fața realității.

Am fost apoi întrerupți de ospătar, care ne-a adus meniul, ne-a umplut paharele cu apă și ne-a spus repede care era specialitatea zilei.

— Oamenii se ascund din fața realității? Cum fac asta? Doar prin intermediul unei slujbe sigure? am întrebat eu.

Tatăl bogat i-a înmânat meniul ospătarului, spunând:

— Ca de obicei.

Apoi, s-a întors spre mine și mi-a spus:

— Există foarte multe modalități prin care oamenii se ascund din fața realității... nu doar prin intermediul unei slujbe sigure și permanente. Oamenii își petrec astăzi marea majoritate a vieții fugind dintr-un sanctuar în altul, sanctuare care îi protejează de jungla realității. De exemplu, mulți oameni își părăsesc sanctuarul oferit de căminul lor și se refugiază în sanctuarul oferit de facultate. După absolvire, mulți dintre ei se îndreaptă spre sanctuarul oferit de o slujbă sau de o profesie. Dacă se căsătoresc, ei creează apoi sanctuare pentru familia lor, iar acest proces al

oamenilor care aleargă de la un sanctuar al siguranței la altul se continuă la nesfârșit. Când oamenii își pierd slujba, primul lucru pe care îl fac este să-și scoată CV-urile de la naftalină și să pornească în căutarea unui alt sanctuar al siguranței... sau atunci când divorțează, mulți pornesc în căutarea unei alte persoane cu ajutorul căreia să creeze un nou sanctuar familial.

— Și este un lucru rău? am întrebat eu.

— Nu, nu este neapărat un lucru rău — atâta timp cât există mereu un sanctuar în care te poți refugia, a spus tatăl bogat, luând o înghițitură din paharul de apă. Problemele apar în momentul în care o persoană părăsește un sanctuar al siguranței, dar nu mai poate să găsească un alt sanctuar. Acest lucru s-a întâmplat și în cazul tatălui tău.

— În cazul tatălui meu? am răspuns eu oarecum surprins.

— Da, a răspuns tatăl bogat. Tatăl tău înfruntă astăzi realitatea în care trăiește în același fel în care o înfrunți și tu... și mă întreb care dintre voi se va descurca mai bine. Diferența este că tatăl tău a început să înfrunte viața după ce-a împlinit 50 de ani, în timp ce tu nu ai decât 30. Amândoi v-ați pierdut slujbele și cred că este interesant de văzut ce se va întâmpla în continuare.

— Explică-mi ce înțelegi tu prin lumea reală pe care o înfruntă acum tatăl meu adevărat!

— Tatăl tău a părăsit sanctuarul oferit de căminul părintesc, s-a înscris la o școală bună, și-a luat o slujbă bună și a urcat treptele succesului una câte una. Am dreptate?

— Da, ai, am răspuns eu.

— Așadar, tatăl tău a trecut de la un sanctuar al siguranței la altul până când a atins poziția și titulatura de inspector în cadrul Ministerului Învățământului. El a plecat de acasă și s-a dus la școală, apoi s-a căsătorit și n-a mai plecat niciodată din sistemul de învățământ, nu este așa?

Eu am dat afirmativ din cap, spunând:

— A fost mereu un student bun, așa că a rămas într-un sistem — sau sanctuar, cum îi spui tu — care i-a flatat eul și care i-a oferit posibilitatea să se afirme în viață. Vrei să spui că ar fi trebuit să părăsească sanctuarul sistemului de învățământ?

— De ce să-l părăsească? a spus tatăl bogat. El a fost mereu un student bun și un lider de marcă în sistemul de învățământ, așa că trebuia să rămână într-un sanctuar care îl avantaja din toate punctele de vedere. Dacă aș fi fost în locul lui, probabil că aș fi procedat la fel. Apoi, la vârsta de 50 de ani, a preferat să renunțe la acest sistem, aventurându-se în lumea reală — o lume care depășește granițele sistemului de învățământ. Și când este vorba de bani, tatăl tău nu era pregătit — mental sau emoțional — să facă față acestei lumi reale.

— Te referi la momentul în care s-a hotărât să candideze pentru postul de guvernator al statului Hawaii?

— Da... tatăl tău — un om cinstit candidează pentru un post aflat într-un sistem politic corupt... și află că cinstea nu este cea mai bună stratagemă... iar în momentul în care candidează pentru postul de guvernator, pierde. După pierderea suferită, descoperă că se află dincolo de granițele sistemului în mijlocul căruia a crescut — sistemul care i-a oferit numai avantaje, fiind de altfel singurul sistem pe care îl cunoaște și realizează deodată că trebuie să înfrunte realitatea — o realitate crudă, la care nu reușește să se adapteze. În plus, imediat ce și-a pierdut slujba, mama ta are parte de o moarte timpurie provocată de un atac de cord. Probabil că ea nu a putut suporta sentimental de rușine inerent oricărei pierderi sau faptul că tatăl tău nu are acum nicio slujbă, aflându-se în imposibilitatea de a mai putea pătrunde în sistemul care cândva i-a protejat.

— Mama a avut mai mult de îndurat decât tata, pentru că multe din așa-zisele ei prietene din înalta societate au încetat s-o mai viziteze în momentul în care tata a pierdut alegerile. Iar acest lucru este valabil și pentru multe dintre prietenele ei cele mai bune. Lumea poate fi foarte crudă cu oamenii pe care ea îi consideră niște ratați. Oamenii te iubesc când te afli pe culmile succesului și te uită în momentul în care decazi. Cred că mama a acceptat mult mai greu căderea tatălui meu de pe culmi decât oricine altcineva... și cred că acesta este motivul pentru care a murit înainte de a împlini 50 de ani.

Tatăl bogat a păstrat tăcerea pe toată perioada în care am vorbit despre mama. Își dădea foarte bine seama că îmi era

foarte dor de ea. După o perioadă lungă de tăcere, și-a continuat explicațiile:

— După ce durerea pierderii mamei tale s-a mai domolit, el se recăsătorește — bineînțeles — cu o profesoară. Apoi cumpără franciza destinată afacerii cu înghețată și își pierde toate economiile de-o viață. Apoi, divorțează, căci sunt convins că tensiunea creată de lipsa unui sanctuar... sau a unui refugiu de siguranță este îngrozitor de stresantă pentru toate cuplurile — fie ele tinere sau bătrâne. Astăzi, tatăl tău este asemeni unui orfan. Părinții lui nu mai sunt, la fel și soțiile lui, copiii lui nu-l pot ajuta, iar sanctuarul în care a crescut — sistemul de învățământ — nu-l mai primește înapoi. Acum acceptă slujbe cât se poate de ciudate în încercarea de a supraviețui... în încercarea de a găsi ușa spre următorul sanctuar care să-i ofere protecție împotriva lumii reale.

— Dacă n-ar fi avut pensia de profesor, lumea reală l-ar fi zdrobit cu totul, am spus eu. Ar fi existat posibilitatea să rămână fără casă.

Tatăl bogat era de acord cu mine.

— Voi, copiii, ar fi trebuit să-l luați la voi — așa cum se întâmplă în foatre multe cazuri... căci ultimul sanctuar rămâne familia... dacă familia își poate permite să-l întrețină și pe el, a continuat tatăl bogat, uitându-se țintă în ochii mei. Tu nu-ți poți permite să ai grijă de el acum, nu-i așa?

— Ar fi foarte greu, dar aș găsi o modalitate, am răspuns eu. Dar de ce punem la poli opuși lumea reală de sanctuare?

— Pentru că acest capitol face parte din lecțiile pe care trebuie să le înveți, mi-a răspuns tatăl bogat cu un zâmbet. Simplul fapt că ai acum 30 de ani nu înseamnă că nu mai ai ce să înveți. Situația ta financiară este o situație dezastruoasă... dar slavă Domnului că te confrunți cu ea la vârsta de 32 de ani! Acum tu ai șansa de a transforma această experiență urâtă într-o situație și mai tragică — lucru pe care îl fac oamenii ratați, sau o poți transforma într-o situație extrem de favorabilă pentru tine. Foarte mulți oameni sunt „blocați" în birouri și ferme sau sunt înlănțuiți în diverse posturi legate de vânzări sau în diferite alte slujbe, trăind mereu cu teama că vor avea de înfruntat ce

înfrunți tu astăzi. Mulți îți vor bate joc de tine și te vor trata ca pe un paria. Mulți chiar te vor invidia... te vor invidia pentru faptul că — cel puțin — ai avut curajul să treci prin durerea de a pierde absolut tot.

— Pare ridicol, am spus eu. De ce m-ar invidia cineva pentru că nu am nimic?

— Pentru că unii oameni au anumite viziuni despre viitor... viziuni pe care ceilalți oameni nu le au sau nu vor să le vadă, a spus tatăl bogat. Unii oameni încep să realizeze că provocările cu care se confruntă generația voastră sunt mai mari decât cele cu care se confruntă generația mea. După anul 2000, mulți oameni din generația ta vor realiza că se vor confrunta cu aceeași situație financiară cu care te confrunți tu astăzi. O parte din acești oameni care au asemenea viziuni despre viitor te invidiază astăzi, pentru că tu înfrunți nimicul, înfrunți lumea reală — o lume fără sanctuare — chiar acum, în momentul de față, nu mâine. Căci simplul fapt că oamenii din generația ta au astăzi bani și succes nu înseamnă că le vor mai avea și mâine. Cei care sunt conștienți de acest fapt vor ajunge să te invidieze.

— Trebuie să-ți spun că nu-mi este foarte clar de ce mă vor invidia, am spus eu.

— Pentru că tu te afli deja la jumătate de drum... Cei mai mulți oameni se agață cu disperare de ideea falsă a siguranței, știind că astăzi nu prea mai există siguranță financiară oferită de o slujbă permanentă, a spus tatăl bogat. Tu, în schimb, ai dat-o în bară devreme în ceea ce privește afacerile, dar acum ai timp să repari tot dezastrul pe care l-ai creat și să te maturizezi datorită experienței trăite. Ești dispus să mergi mai departe sau să te întorci înapoi?

— Sunt dispus să merg mai departe, am răspuns eu. Acum, deocamdată, plutesc în derivă. Dar îmi dau seama că înfrunt cu curaj lumea reală și nu este chiar atât de rău.

— Foarte bine, mi-a spus tatăl bogat zâmbind. Cel mai bun lucru pe care l-am trăit a fost faptul că am fost nevoit să înfrunt lumea reală la vârsta de 13 ani.

— În momentul în care tatăl tău a murit și ți-a lăsat în grijă afacerea și familia?

Tatăl bogat și-a continuat explicațiile:

— La 13 ani, când tatăl tău învăța la școală ABC-ul siguranței oferite de o slujbă, eu mă luptam cu realitatea — realitatea cu care te lupți tu astăzi. În pragul adolescenței, eu nu aveam nicio educație și nici bani, dar trebuia să am grijă de o mamă bolnavă și de o afacere care mergea din ce în ce mai prost, neavând niciun umăr pe care să mă sprijin. Privind însă retrospectiv, acesta a fost cel mai bun lucru care mi-a fost dat să-l trăiesc. Motivul pentru care am atât de mulți bani astăzi este faptul că viața nu mi-a oferit niciun sanctuar în care să mă ascund... și acesta este și motivul pentru care nu-ți ofer acum nicio mână de ajutor. Dacă ți-aș da o mână de ajutor, dacă ți-aș oferi un sanctuar, n-aș face altceva decât să amân inevitabilul. Dacă ai face parte din generația mea, ți-aș oferi o slujbă... pentru că generația mea consideră că cel mai important lucru era siguranța oferită de o slujbă permanentă. Oferta locurilor de muncă este diversă și bogată în cazul generației tale... fast-food-urile au întotdeauna nevoie de ajutoare. Dar generația ta nu dispune de educația financiară necesară pentru a obține adevărata siguranță financiară... iar această lipsă a educației și pregătirii în domeniul financiar va crea inevitabilul.

— Inevitabilul? am întrebat eu.

— Da, inevitabilul, a spus tatăl bogat. Și există posibilitatea ca generația ta să nu se poată adăposti în sanctuarul siguranței constituit din Asigurările Sociale sau Medicale, așa cum s-a întâmplat în cazul meu sau al tatălui meu. Milioane de oameni din generația ta nu vor avea suficienți bani sau poate că nu vor avea niciun ban destinat planului de pensionare pe care să se poată baza în vremuri de restriște. Generația ta nu va avea un plan de pensionare DB sau un plan conceput de vreun sindicat sau vreo ligă anume care să-i protejeze de jungla realității. Așadar, lucrurile cu care te confrunți tu astăzi sunt lucrurile cu care se vor confrunta milioane de oameni din generația ta cândva după anul 2010... mult mai târziu după ce eu nu voi mai fi printre voi.

Am rămas amândoi tăcuți în timp ce ospătarul ne-a adus comanda. Începeam să înțeleg de ce amândoi tații mei erau niște

adepți atât de înfocați ai planului de pensionare destinat angajaților lor. După ce ospătarul a plecat, am spus:

— Deci generația ta se bucură de avantajul planului de pensionare DB în timp ce generația mea s-ar putea să nu aibă parte de acest avantaj. Iar tu consideri că acest lucru constituie o diferență extraordinară.

— O diferență covârșitoare, a spus tatăl bogat. Vezi tu, angajații care au lucrat în slujba tatălui tău se bucură de sprijinul guvernamental și de cel din partea sindicatelor, care le va asigura pensionarea. Angajații mei nu se pot baza decât pe ei înșiși... și cei mai mulți dintre ei nu depun niciun ban în planul lor de pensionare. Ei nici măcar nu știu ce este un plan de pensionare. Unii cred că acest plan de pensionare este același lucru cu planul DB — planul pe care l-au avut părinții lor. Din cauza acestei false idei a siguranței oferite de planul DB, cei mai mulți dintre angajații mei nu au făcut nicio economie. Ei au case frumoase, mașini și televizoare scumpe, dar nimic altceva. Acest lucru mă îngrijorează nespus de mult. Îi sfătuiesc adesea să facă investiții, dar mașinile și televizoarele scumpe sunt mult mai importante pentru ei decât fondurile mutuale sau economiile în bănci. În plus, ei nu știu care este diferența dintre a face economii și a face investiții. Ei cred că este unul și același lucru. De aceea, eu sunt profund îngrijorat pentru tine și pentru generația ta. Cei mai mulți oameni din generația mea se bucură de o oarecare protecție împotriva lumii crude în care trăim. Dar generația ta nu este deloc pregătită să înfrunte această lume crudă, iar când va fi obligată s-o facă, cei mai mulți oameni vor fi deja prea bătrâni. Această problemă mustește deja de ceva vreme, dar nimeni nu pare să-și facă griji în privința ei.

— Așadar, generația mea va fi nevoită ca într-o bună zi să se confrunte cu situația cu care mă confrunt eu astăzi... să înfrunte lumea crudă a realității neavând nimic pe ce să se bazeze?

— Da... exact asta vreau să subliniez, mi-a spus tatăl bogat cu asprime. Diferența constă în faptul că tu înfrunți realitatea crudă în anul 1979 la vârsta de 32 de ani în timp ce contemporanii tăi o vor înfrunta după anul 2010, când vor avea 62 de ani sau

poate 72, 82 sau — Doamne ferește! — chiar mai mult... dar o vor înfrunta cu certitudine.

— Planul de pensionare al generației mele s-ar putea să rămână fără bani dacă oamenii nu-și aduc contribuția bănească în acest sens, nu-i așa?

— Mai mult decât atât, a spus tatal bogat. Planul de pensionare al generației tale s-ar putea să rămână fără bani și în cazul în care oamenii își aduc contribuția bănească, pentru că acest plan de pensionare poate fi complet distrus de o puternică prăbușire bursieră... prăbușire pe care eu o prevăd într-un viitor foarte apropiat.

— Deci, în cazul unei prăbușiri bursiere un plan de pensionare DB are acoperire în timp ce planul DC nu se bucură de această acoperire, nu este așa? am întrebat eu.

Tatăl bogat m-a aprobat din cap.

— În cele mai multe cazuri, așa stau lucrurile, dar se știe că și planurile DB se pot prăbuși din cauza unui management necorespunzător. Dar factorii de risc sunt mult mai mari în cazul planurilor de pensionare DC. Așadar, această problemă mustește în suc propriu de ceva vreme și stă să explodeze în orice moment. Generația ta va afla cât de curând dacă acest nou plan de pensionare DC funcționează sau nu. Dar marea problemă cu care se va confrunta generația ta este faptul că va afla dacă acest plan funcționează sau nu numai după ce va ieși la pensie.

— Vrei să spui că toți colegii mei de clasă vor afla abia la 65 de ani dacă planul lor DC a fost sau nu potrivit... sau suficient? am întrebat eu. Vor afla acest lucru numai în momentul în care se vor pensiona — când va fi deja prea târziu pentru a mai munci ca să suplinești lipsurile... ca să compensezi pierderile suferite?

Tatăl bogat a dat afirmativ din cap, continuându-și explicațiile:

— Nu numai că foarte mulți dintre contemporanii tăi nu depun niciun ban pentru planurile lor de pensionare, dar cei care depun nu o fac îndeajuns și doar foarte puțini dintre ei știu cât de riscante sunt acțiunile și fondurile mutuale. Valoarea fondurilor mutuale poate să scadă complet la zero în cazul unei prăbușiri bursiere. Și acest lucru se va întâmpla fără nicio

îndoială — deși nu în cazul tuturor companiilor sau fondurilor mutuale. Oricum, cândva în viitor, generația ta va realiza că planul ei de pensionare DC nu este atât de sigur, iar sanctuarul destinat pensionării se află în pericol. În momentul în care oamenii vor realiza acest lucru, vor începe să intre în panică și se vor retrage de pe piață, creând o spaimă generală, ce va provoca în final prăbușirea bursei... iar dacă panica va fi pe scară largă, prăbușirea va fi de proporții uriașe. Problema este că prea mulți investitori amatori intră acum pe piață... iar ei constituie cea mai mare problemă... mai mare chiar decât defectele reformei sistemului de pensionare. De aceea, prevăd că cei mai mulți dintre contemporanii tăi se vor confrunta cândva cu jungla realității... jungla cu care te lupți tu în prezent. Întrebarea este: câți ani vor avea când se vor confrunta cu ea?

— Cei mai mulți dintre contemporanii mei? am întrebat eu, punând la îndoială afirmația lui.

— Da... cei mai mulți dintre contemporanii tăi. Cred că cel puțin 80% din generația ta nu va avea destui bani pentru a se putea pensiona. Și milioane de oameni nu vor mai avea niciun ban și niciun ajutor financiar după anul 2020 — după ce va avea loc această prăbușire bursieră cumplită. Guvernul American nu-și va putea permite să aibă grijă de peste 150 de milioane de oameni, asigurându-le tuturor supraviețuirea financiară și medicală.

— Peste 150 de milioane de oameni? am spus eu, punând din nou la îndoială cifrele estimate de tatăl bogat. Sunt doar 75 de milioane de oameni care aparțin generației „Baby Boom".

— Da, cifra va depăși 150 de milioane, pentru că vor mai fi și oameni din generația mea, ce vor avea nevoie de ajutor, la care se vor adăuga milioane de imigranți plus milioanele de oameni nevoiași care există în prezent. Până în anul 2030, datorită descoperirilor medicale care prelungesc viața, jumătate din populația Americii s-ar putea să ceară din ce în ce mai mult ajutor din partea guvernului și asta pentru că oamenii nu sunt pregătiți financiar să facă față vârstei lor înaintate.

— Și tu nu ai inclus în estimările tale milioanele de angajați în sistemul de stat sau federal, care vor aștepta și ei să primească ajutor din partea guvernului... așa cum li s-a promis, am adău-

gat eu. Angajați în sistemul guvernamental de o viață întreagă, așa cum este tata.

— Așa este, a subliniat tatăl bogat. Prea mulți oameni au fost învățați să aștepte să primească ajutor din partea guvernului... au fost învățați că acesta este sanctuarul siguranței care îi va proteja împotriva lumii în care trăiesc. De aceea, problema aceasta va deveni o problemă majoră.

— Mulți dintre copiii celor care aparțin generației „Baby Boom" vor fi obligați să-și întrețină părinții, am spus eu.

— Nu numai părinții, a spus tatăl bogat. Copiii născuți după anul 1970 vor fi obligați să întrețină mai multe familii. De exemplu, dacă un cuplu tânăr are 2 copii, din cauza diverselor taxe și impozite pe care trebuie să le plătească, acest cuplu s-ar putea să fie obligat să întrețină de fapt 4 oameni care nu pot avea singuri grijă de ei.

— Vrei să spui că o familie cu 4 membri este de fapt o familie cu 8 membri? am întrebat eu.

— Se poate și acest lucru. Se poate ajunge la o luptă pentru bani și supraviețuire între diverse generații... tinere și bătrâne... iar dacă cei bătrâni dețin controlul guvernului, cei tineri vor fi obligați să plătească anumite taxe și impozite destinate îngrijirii oamenilor bătrâni, a sugerat tatăl bogat. Iar în cazul în care tinerii dețin majoritatea voturilor în politică, atunci se vor ridica milioane de bătrâni — din generația „Baby Boom" – care se vor plânge că tinerii nu mai au niciun pic de respect pentru bătrâni, a spus el râzând.

— De ce râzi? am întrebat eu.

Râzând în continuare, el mi-a răspuns:

— Ideea respectului datorat bătrânilor este deja o idee învechită. Cred că generațiile viitoare vor avea mai puțin respect pentru bătrâni, nicidecum mai mult, dar s-ar putea să mă înșel. Poate că urmașii generației „Baby Boom" vor fi bucuroși să-și deschidă larg baierele pungii și să le dea bătrânilor toți banii pe care aceștia îi doresc. Cine știe? S-au mai întâmplat și lucruri ciudate.

Următoarele câteva minute le-am petrecut în liniște mâncând... fără să mai spunem mare lucru. Mă gândeam cum

era mai bine să ajung acasă — pe jos sau cu autobuzul. N-am îndrăznit să-l rog pe tatăl bogat să mă ducă acasă cu mașina. În plus, nu voiam să irosesc această ocazie de a înfrunta lumea reală cu mâinile goale... sau — în acest caz — cu foarte puține lucruri la dispoziție. Începusem să realizez că eram norocos pentru faptul că aveam șansa să înfrunt lumea la vârsta de 32 de ani, nu la 72 sau 82 sau chiar 92 de ani.

În timp ce tatăl bogat achita nota de plată, l-am întrebat:

— Cum am intrat în această încurcătură? Cum am ajuns să avem milioane de oameni care să aibă nevoie de sanctuare de siguranță care să-i apere împotriva realității?

Siguranță versus libertate

— Bine pusă problema, mi-a răspuns tatăl bogat în timp ce îi înmâna ospătarului cartea de credit. Cred că diferența s-a produs în momentul în care oamenii au început să caute siguranța în locul libertății.

— Dar noi nu ne bucurăm cu toții de libertate? am întrebat eu. La urma urmei, trăim în America — „țara libertății și sălașul celor curajoși".

— Da, trăim în America și citatul tău face parte dintr-un cântec vechi, a spus el râzând. Problema este însă că oamenii cred că siguranța și libertatea sunt unul și același lucru. Dar nu este deloc așa. De fapt, din foarte multe puncte de vedere, *siguranța* și *libertatea* au sensuri exact opuse.

— Ce vrei să spui cu asta? am întrebat eu. Explică-mi mai pe larg!

— Să luăm ca exemplu anul 1773, anul revoltei cunoscute în istorie sub numele de Boston Tea Party! De ce protestau rebelii americani? a întrebat tatăl bogat.

— Protestau împotriva taxelor, am răspuns eu. Noi doream să obținem libertatea taxelor și impozitelor. Oamenii aceia atât de curajoși și-au riscat viața revoltându-se împotriva Angliei.

— Așa este, a spus el. Așadar, ei au aruncat ceaiul peste bord în numele unei siguranțe mai mari oferite de o slujbă permanentă, nu-i așa?

— Nicidecum. Ei luptau pentru libertate, nu pentru siguranța oferită de o slujbă permanentă.

— Și ce învățăm noi astăzi la școală? m-a întrebat tatăl bogat. Care este motivul pentru care părinții și profesorii insistă astăzi asupra studiului intens și al notelor mari pe care trebuie să le obțină copiii lor la școală? Sunt animați oare de ideea libertății?

— Nu, am spus eu încet. Părinții și profesorii sunt animați de ideea obținerii siguranței oferite de o slujbă permanentă... și — să sperăm — o slujbă foarte bine platită.

— Și ce s-a întâmplat cu ideea libertății pentru care s-au luptat cu sute de ani în urmă înaintașii noștri? A fost înlocuită cu ideea unei slujbe sigure și permanente... teama de a nu avea destui bani pentru a asigura hrana zilnică a înlocuit ideea libertății în societatea în care trăim astăzi. Așadar, sistemul de învățământ nu propulsează ideea de libertate... ci ideea de siguranță oferită de o slujbă permanentă și de planul de pensionare DB. Asta au profesorii, dar nu vor avea niciodată elevii lor, a continuat tatăl bogat. Există un motiv primordial pentru care găsim din ce în ce mai puțină concordanță între școală și lumea reală, căci aceasta din urmă nu va avea niciodată planuri de pensionare DB... în timp ce profesorii de școală se bazează pe aceste planuri. Da, a spus el în continuare. Și pentru ce te-ai luptat în Vietnam, chiar dacă nu erai obligat să te duci, fiind scutit de armată? Nu te-ai luptat pentru libertate?

— Ba da... dar eu m-am înrolat pentru că și tu, și tata mi-ați explicat că este datoria noastră să luptăm pentru țara în care trăim. Nu știu dacă m-aș fi dus dacă voi doi nu ați fi insistat să mă duc.

— Așa este... și ce au făcut părinții prietenilor tăi? N-au insistat ca băieții lor să rămână la școală ca să evite înrolarea? Cei mai mulți dintre prietenii tăi nu au evitat oare să se ducă în Vietnam pentru că au fost destul de abili ca să intre la facultate și să obțină o amânare a serviciului militar?

— Ba da, am răspuns eu.

— Vezi acum cât de mult s-a schimbat această țară? Temelia noastră consta în ideea de libertate absolută, dar acum siguranța financiară este mult mai importantă decât libertatea. Siguranța și

libertatea nu sunt deloc același lucru, iar oamenii care caută siguranța sunt foarte diferiți de cei care caută libertatea. Și această diferență — vizibilă în caracterul oamenilor — va crea cea mai mare prăbușire bursieră din istoria omenirii. Milioane de oameni își depun banii în planuri de pensionare DC, în fonduri mutuale și în alte investiții care — speră ei — le vor conferi siguranța financiară dorită. Dar viitorul le va oferi o surpriză uriașă și nu tocmai plăcută. Acesta este motivul pentru care legea ERISA mă îngrijorează atât de tare. Nu mai suntem aceiași oameni ca atunci când a avut loc rebeliunea ceaiului din Boston. Nu mai suntem un popor care luptă pentru libertate... ci pentru siguranța financiară. Milioane de oameni — amatori în domeniul financiar — vor fi determinați să intre pe piața bursieră și — după cum bine știi — bursa nu este locul potrivit pentru cei care iubesc siguranța. Bursa este locul potrivit pentru cei care doresc să-și obțină libertatea. Mi-e teamă că cei care iubesc libertatea vor câștiga, iar cei care iubesc siguranța vor pierde... iar atunci când vor pierde, vor realiza că trebuie să înfrunte lumea crudă a realității... și asta — din păcate — la o vârstă înaintată. Acestea sunt profețiile mele.

— Deci, libertatea nu este același lucru cu siguranța, nu-i așa? am întrebat eu, nefiind încă sigur că între ele există o diferență.

— Nu numai că au înțelesuri diferite, dar sunt și complet opuse. Cu cât cauți mai multă siguranță, cu atât ai mai puțină libertate.

— Explică-mi mai detaliat! am spus eu. Cum se poate ca o siguranță mai mare să însemne mai puțină libertate?

— Slujba pe care tocmai ai refuzat-o s-ar putea să-ți fi oferit foarte multă siguranță, dar care ar fi fost prețul libertății tale? Nu ți-ar fi impus oare când și unde să lucrezi și chiar perioada în care ți-ai fi putut lua o vacanță?

— Așa este, o slujbă permanentă mi-ar fi limitat libertatea. Sunt foarte multe cazuri când salariaților li se impune și ora când trebuie să mănânce, am adăugat eu. Dar oare nu caută oamenii mai multă siguranță decât libertate?

— Așa este, a spus tatăl bogat. Asta este alegerea lor. Dar nu trebuie să uiți niciodată că în momentul în care alergi mai mult

după una, o pierzi pe cealaltă. De fapt, cu cât ai mai multă siguranță, cu atât lanțurile încătușării se strâng mai tare. Uită-te la oamenii din întreaga lume care dețin cea mai mare siguranță financiară! Ei se numesc „prizonieri permanenți". Au case, timp liber, teren de sport... se bucură de o siguranță maximă, dar nu au niciun pic de libertate.

Tatăl bogat a tăcut apoi o clipă, permițând ideii de siguranță maximă să-și facă loc în mintea mea. Apoi, a spus:

— Uită-te la oamenii care depind în primul rând de Asigurările Sociale! Ei se bucură de o oarecare siguranță financiară, dar pe cheltuiala libertății lor... libertatea de a avea un anumit stil de viață. Oamenii care depind de Asigurările Sociale sunt unii dintre cei mai săraci oameni din America și cei care au cea mai puțină libertate.

— Deci tu vrei ca eu să aleg între situația financiară și libertate. Libertatea presupune curaj și tărie de caracter, iar dacă îți lipsesc aceste trăsături, îți pierzi libertatea, am spus eu. Așadar libertatea nu se obține pe gratis, am adăugat eu.

— În niciun caz, a spus tatăl bogat. Îți amintești de perioada imediat următoare întoarcerii tale din Vietnam când oamenii te scuipau și te numeau „ucigaș de copii"?

— Ei bine, oamenii se uitau urât la mine, dar nimeni nu m-a scuipat. Dar înțeleg la ce te referi. Noi ne-am luptat pentru dreptul și libertatea lor de a face ce făceau... chiar dacă nu eram de acord cu ei.

— De aceea, cântecul spune: „țara libertății și sălașul celor curajoși". Libertatea presupune curaj... și vitejie... și tu ești pe punctul de a-ți testa curajul și vitejia chiar în momentul de față. Dacă dai dovadă de mult curaj, chiar dacă nu ai nimic... vei avea parte de o libertate care nu le este accesibilă tuturor... căci — indiferent dacă oamenii trăiesc în țara libertății... ei nu sunt deloc liberi. Nevoia de siguranță le răpește întreaga libertate.

Noi discutam acum pe trotuar în timp ce tatăl bogat aștepta ca valetul să-i aducă mașina.

— Vrei să te duc acasă? m-a întrebat el.

— Nu, mulțumesc, am spus eu cu un zâmbet generos.

Războinicul din mine se simțea foarte bine, chiar dacă nu aveam bani și nici nu doream să-mi iau o slujbă. Voiam să înfrunt jungla realității cu mâinile goale cât mai mult cu putință și să dau șansa războinicului să devină și mai puternic. Voiam să obțin libertatea, libertatea din mâinile tiraniei instaurate de ideea necesității unei slujbe permanente sau de un anumit stil de viață dictat de suma de bani de care dispuneam. Discuția pe care o avusesem cu tatăl bogat îmi oferise o altă perspectivă asupra condițiilor necesare supraviețuirii în această lume — lumea reală pe care el o cunoscuse de la vârsta de 13 ani.

— Cred că a început să-mi placă această lume reală în care trăim și vreau s-o fac cât mai reală cu putință, i-am spus tatălui bogat dăruindu-i un zâmbet în timp ce valetul îi aducea mașina. Vreau să înfrunt această junglă a realității astăzi, nu mâine.

Tatăl bogat mi-a zâmbit și el, mi-a făcut apoi cu mâna și a pornit mașina spre invidia valeților care l-au urmărit cu privirea.

În această perioadă când înfruntam realitatea cu mâinile goale, am avut timp să reflectez asupra vieții mele și să-mi aduc aminte niște lecții extrem de importante pe care le uitasem. Într-o dimineață răcoroasă, stând pe plaja din Waikiki și privind valurile spărgându-se de țărm, mintea mea a zburat cu câțiva ani în urmă în ziua în care escadrila Marinei Militare — din care făceam și eu parte — se pregătea să intre în luptă. Dis-de-dimineață, înainte ca soarele să se ridice pe cer, comandantul nostru stătea în fața tuturor piloților care urmau să zboare în ziua aceea și a spus:

— Nu uitați că viețile oamenilor noștri sunt o parte integrală a acestei misiuni! Marii conducători și piloții extraordinari își aduc întotdeauna oamenii acasă. Dacă veți avea grijă de oamenii voștri și ei vor avea grijă de voi.

Într-o altă zi din aceeași perioadă în care lupta mea cu realitatea continua, mintea mea a zburat cu 20 de ani în urmă, ajungând la orele de religie când profesorul ne-a pus următoarea întrebare:

— Nu suntem noi oare străjerii fraților noștri?

Se pare că uitasem și această lecție.

Așadar, anul 1979 a constituit un an hotărâtor pentru mine. Am realizat atunci că, în dorința mea disperată de a mă îmbogăți, uitasem multe lecții importante pe care le învățasem în tinerețe. Acum, la 30 și ceva de ani, nu numai că nu mă îmbogățisem, dar devenisem o persoană de care nu eram deloc mândru. Era timpul să fac niște schimbări. Și deși adevărul doare, recompensa pe care am primit-o a fost faptul că am învățat niște lecții cu adevărat inestimabile — nu numai despre mine însumi, ci și despre viitor. Era timpul să-mi schimb viitorul.

Oamenii bogați nu muncesc pentru bani

Cam după 6 luni în care experimentam teoriile tatălui bogat, persoana care preluase frâiele afacerii mele — sau ce mai rămăsese din ea — afacerea cu truse Velcro din nailon, m-a sunat, spunându-mi:

— Afacerea asta este într-o situație mult mai dezastruoasă decât mă așteptasem. Vrei să vii și să-mi dai o mână de ajutor?

Gândindu-mă o clipă, am acceptat și m-am întors la afacerea mea ca partener al celui care o preluase, înțelegerea fiind ca — în cazul în care nu reușeam să aduc afacerea pe linia de plutire — să nu fiu plătit. Cu alte cuvinte, rămâneam credincios regulii numărul 1 emise de tatăl bogat, cea din volumul „Tată bogat, tată sărac", care spune următorul lucru: Oamenii bogați nu muncesc pentru bani. Eram acum un partener cu drepturi egale, ce punea pe picioare o afacere... iar dacă afacerea respectivă nu devenea profitabilă, nu aveam de unde să-mi iau banii.

Eram deja implicat și în câteva afaceri care erau destul de profitabile. Una dintre ele presupunea colaborarea cu un post local de radio, unde promovam anumite produse de vânzare. Această afacere avea să devină una dintre cele mai izbutite afaceri de promovare a produselor prin intermediul unui post de radio din întreaga istorie a radiodifuziunii americane. Am putut astfel să-mi cumpăr propria mea locuință plus o mașină — dar lucrul cel mai important pe care l-am realizat a fost faptul că am început să-mi plătesc datoriile către investitorii care avuseseră încredere în mine și îmi împrumutaseră banii pentru

prima mea afacere. Mulți dintre ei au refuzat să primească banii înapoi, pentru că își amortizaseră deja pierderile, dar m-au rugat în schimb să apelez din nou la ei atunci când voi crea o altă afacere.

În 1981, am unit compania mea de produse Velcro din nailon, companie aflată în continuă creștere, cu afacerea mea de succes pe care o realizasem la postul de radio pe muzică rock and roll. În 1981, grupul de muzică rock Pink Floyd a solicitat compania mea de produse Velcro din nailon pentru crearea sub licență unică a anumitor produse destinate numai acestui grup. Apoi, și alte grupuri sau interpreți de muzică — precum: Van Halen, Boy George, Judas Priest, the Police și Duran Duran — ne-au cerut să producem și pentru ei același tip de produse, astfel că în curând dezastrul în care se afla prima mea companie s-a transformat într-un succes răsunător, mult mai puternic decât îl obținusem prima dată. În 1982, apariția postului MTV a lovit piața cu putere, zburându-ne din nou de pe culmile gloriei. De data aceasta însă n-am mai făcut atât de multe prostii, am dat dovadă de mai multă iscusință în afaceri, am avut ajutor din partea unor consilieri mult mai buni, am fost mult mai sincer cu mine însumi și mi-am învins teama de un eventual eșec și de lupta cu realitatea. De data aceasta, știam că — dacă eșuam — mă putea ridica din nou... mult mai sus și mult mai repede.

Sunt conștient de faptul că lumea reală mă poate oricând doborî la pământ. Sunt destul de înțelept să-mi dau seama de faptul că bursa crește și scade. Și mai știu că fondurile mutuale nu sunt deloc sigure. Chiar dacă sunt conștient de eventualitatea unei prăbușiri bursiere care practic mă poate spulbera cu totul — chiar dacă dețin un număr limitat de acțiuni și fonduri mutuale — diferența constă în faptul că — deși nu vreau ca acest lucru să se întâmple — nu mai îmi este atât de teamă. Căci am trăit deja cu vârf și îndesat sentimentul de rușine creat de primul meu eșec. Dar am trăit după aceea și bucuria și triumful reușitei. Astăzi, pentru că am deja experiența luptei cu realitatea fără să am nicio armă la dispoziție, știu că voi învăța și mai multe lucruri dacă va fi să dau din nou greș. Știu că voi reveni cu și mai

multă forță decât înainte și mă pregătesc zilnic să întâmpin cea mai mare prăbușire bursieră din istoria omenirii.

Din păcate, tatăl meu adevărat nu a reușit niciodată să-și revină din eșecul suferit și cu cât îmbătrânea mai tare, cu atât îi era mai greu să înfrunte cruda lume a realității. În 1982, avea 63 de ani. Pentru oamenii de această vârstă ofertele de muncă erau din ce în ce mai puține, exceptând poate ca vânzători de hamburgeri sau agenți de pază. El trăia din succesele trecutului, lucru care îi permitea să se autodefinească în continuare cu termenul de „consultant", dar dacă n-ar fi avut pensia de profesor, Asigurările Sociale și Medicale, lumea reală l-ar fi doborât fără milă. Copiii lui l-au ajutat cât au putut, dar adesea refuza orice ajutor financiar, pentru că era prea mândru ca să-l primească. Avusese o pregătire foarte bună pentru lumea specifică sistemului de învățământ, dar dincolo de granițele acestei lumi, ale acestui sanctuar, el a descoperit că nu era pregătit deloc pentru cruda realitate ce ne înconjoară... o realitate pe care milioane de oameni din generația mea vor fi nevoiți s-o înfrunte în curând, fie că sunt sau nu pregătiți pentru asta.

Personal, nu am de gând să urmez planul pe care l-a urmat tatăl meu sărac. Eu nu mă bazez pe siguranța oferită de o slujbă permanentă, pe planul meu de pensionare, pe fondurile mutuale, pe acțiuni, pe Asigurările Sociale și Medicale sau pe oricare altă formă de ajutor guvernamental ca să-mi asigure viitorul financiar. Dar, din păcate, milioane de oameni din generația mea urmează calea pe care au urmat-o și părinții lor, unii dintre ei realizând abia acum că există o mare diferență între un plan de pensionare DB și un plan de pensionare DC.

Mulți dintre ei speră și se roagă cu insistență ca bursa să crească în permanență și ca fondurile lor mutuale și un portofoliu diversificat să-i apere de jungla realității. Mi-e teamă că aceste strategii atât de simple ale investitorilor nesofisticați nu vor da roade în cazul tuturor oamenilor. O prăbușire bursieră de proporții uriașe „va mătura" cu siguranță cele mai multe fonduri mutuale, indiferent cât de bine diversificate sunt. După cum am văzut, piața bursieră nu este un loc potrivit pentru oamenii care caută siguranța financiară. Este un loc potrivit pen-

tru cei care caută libertatea... și — din păcate — mulți oameni care caută siguranța financiară nu cunosc diferența dintre cele două noțiuni.

Legea ERISA s-ar putea să fi fost promulgată în scop nobil. Problema este că această lege și amendamentele ei au anumite scăpări și defecte. Dar aceste defecte nu se pot compara cu panica ce se va crea în momentul în care oamenii care și-au petrecut ani din viață căutând siguranța financiară își dau brusc seama că siguranța lor s-a spulberat într-o fracțiune de secundă.

Menirea acestei cărți este aceea de a vă oferi câteva idei și sugestii referitoare la modalitatea prin care vă puteți pregăti și avea succes, indiferent dacă bursa crește sau se prăbușește. Trebuie să fiți foarte bine pregătiți pentru orice eveniment survenit pe piața bursieră... în jungla realității... a realității ce se află dincolo de granițele sanctuarelor oferite de căminul familial, de școală și de afaceri. În același fel în care Noe a construit o arcă în deșert, trebuie și voi să vă construiți o arcă spirituală — atâta cât mai aveți timpul s-o faceți.

CAPITOLUL 4

Începutul coșmarului

Ziarul „USA Today", ediția din 30 noiembrie 2001, avea pe prima pagină fotografia color a unui bărbat de 58 de ani. Avea părul grizonant, își ținea mâinile încrucișate, iar întreaga lui alură trăda un aer deosebit de distins și o inteligență aparte. Deși putea să pară că deține o funcție importantă în cadrul unei companii uriașe — de exemplu, expert contabil — lucrurile nu stau deloc așa. El nu este decât un angajat loial al companiei Enron, o companie în cadrul căreia experții contabili și alte foruri superioare nu câștigă probabil milioane de dolari, dar compania este acum falită.

Motivul pentru care pe prima pagină a ziarului apare acest om și nu expertul contabil constă în faptul că planul 401(k) al acestui angajat loial a fost complet distrus de prăbușirea bursei, de-o economie slabă și de căderea companiei în care lucrase o viață întreagă. La un moment dat, valoarea companiei lui era estimată la 100$ acțiunea. Acest angajat loial s-a simțit dintr-odată bogat și a început să cumpere din ce în ce mai multe acțiuni ale companiei în care lucra, depunându-le în planul lui de pensionare. În data de 30 noiembrie 2001, aceeași valoare a companiei era estimată la mai puțin de 35 de cenți acțiunea și continua să scadă. La un moment dat, planul lui 401(k) valora

317.000$, iar astăzi valoarea lui abia atinge 100.000$. Acest lucru l-a făcut să realizeze că s-ar putea să nu reușească niciodată să iasă la pensie. Nu mai avea cel mai important activ — timpul. La 25 de ani după omologarea legii ERISA, profețiile tatălui bogat încep să devină realitate.

Ediția din 2 decembrie 2001 a ziarului „Miami Herald" conținea un articol care pleda pentru reforma planurilor de pensionare 401(k). Autorul articolului spunea că noi avem legi care îi obligă pe oameni să poarte centuri de siguranță când se află la volanul mașinii, dar nu avem legi care să-i oblige pe investitori să facă investiții cu multă cumpătare. Iar eu adaug: de ce nu atragem atenția sistemului de învățământ asupra acestui aspect?

Curând după aceea, fiecare publicație și post de radio și televiziune se întrebau disperate: „Cum a putut guvernul să permită acest lucru?" — întreba cu insistență un moderator de la un post de radio local. „De ce firma de contabilitate Arthur Andersen nu i-a avertizat pe acționari?" „Angajații care sunt în pragul pensionării nu se vor mai putea pensiona niciodată." „Cum au putut forurile superioare ale companiei Enron să fugă cu sute de milioane de dolari și să-i lase pe angajați cu ochii în soare?" Alte posturi de radio sau televiziune au comparat dezastrul companiei Enron cu dezastrul provocat de atacurile teroriste care au avut loc în World Trade Center în data de 11 septembrie 2001. Am auzit însă la un moment dat și vocea rațiunii spunând la un post de televiziune: „Deși Enron este un caz extrem, nu este un caz izolat. Ce spuneți de milioanele de angajați care au pierdut miliarde de dolari în planurile lor de pensionare? Dar ce ziceți de angajații care lucrează pentru alte sute de companii care — deși n-au pierdut chiar tot — au pierdut în schimb ani întregi din viață, timp în care și-au depus economiile pe piața bursieră? Cum credeți că se simt acești oameni acum că există posibilitatea ca visurile lor de pensionare să nu se realizeze niciodată? Credeți că mai au sau nu încredere în piața bursieră? Investitorii se confruntă acum cu o lipsă acută de încredere și aceasta este cea mai mare problemă. Nu este vorba doar de falimentul companiei Enron și de o contabilitate pusă sub semnul îndoielii."

Ca răspuns la această voce a rațiunii, posturile de televiziune au chemat câțiva consilieri financiari care n-au făcut altceva decât să repete formula standard: „Nu ne-am fi confruntat niciodată cu această problemă dacă angajații și-ar fi diversificat portofoliile." Un alt manager cunoscut care se ocupă de fondurile mutuale a venit la un post de televiziune și a spus cu un accent tipic de american din Boston, etalându-și în același timp înfățișarea sa à la John Kennedy: „Noi ne-am sfătuit întotdeauna clienții să-și diversifice portofoliile. De ce conducerea companiei Enron nu și-a sfătuit angajații să-și diversifice și ei portofoliile? Dacă le-ar fi diversificat nu s-ar fi confruntat cu problemele cu care se confruntă în prezent."

Dacă i s-ar fi cerut părerea tatălui bogat, și el ar fi fost de acord că Enron este un caz extrem — extrem din cauza lăcomiei și corupției implicate în acest caz. Dar și el ar fi spus că nu este un caz izolat. În ultimii câțiva ani, nu numai angajații companiei Enron au suferit pierderi substanțiale, dar și angajații altor companii s-au confruntat cu aceleași probleme, companii precum: Ford, Cisco, Coca-Cola, Xerox, Lucent, Maytag, Polaroid, Rite Aid, United Airlines și așa mai departe. Dacă i s-ar cere părerea tatălui bogat în legătură cu nenorocirea care s-a abătut asupra angajaților companiei Enron, dar și asupra altor angajați care și-au depus banii pe piața bursieră, el ar spune următorul lucru: „Problema nu o constituie diversificarea, ci lipsa educației financiare și a abilității în domeniul financiar... acestea fiind niște defecte pe care simpla diversificare nu le-ar fi putut rezolva."

2001 a fost un an al știrilor de senzație... întâi, atacul inimaginabil asupra Pentagonului și de la World Trade Center. Iar în momentul în care încercam să ne revenim după tragedia suferită, vestea despre prăbușirea companiei Enron și despre contabilitatea îndoielnică efectuată de Arthur Andersen a umplut paginile tuturor ziarelor și revistelor din țară. Chiar și războiul din Afganistan a fost eclipsat de dezastrul companiei Enron, aflată cândva printre primele 7 companii din America, iar acum constituind una dintre cele mai mari companii falimentare din istoria Americii... până acum.

În timpul mediatizării atât de intense a știrilor de acest gen, publicul pierde adesea din vedere aspectele cele mai importante... căci adevăratele probleme nu sunt știrile de pe primele pagini ale ziarelor. În timpul acestei perioade de decădere a companiei Enron și apoi a companiei WorldCom, aceeași ediție din 2 decembrie 2001 a ziarului „Miami Herald" aduce la lumină una dintre multele anomalii existente în reforma sistemului de pensionare. Eu consider că mult mai importantă decât eșecul companiei Enron este întrebarea extrem de simplă pe care i-o pune un pensionar unui consilier financiar colaborator al ziarului respectiv.

ÎNTREBARE: Sunt un pensionar în vârstă de 70 de ani care speră că — atunci când va fi nevoie — planul meu IRA (Individual Retirement Account) îmi va asigura bătrânețile. Pentru că anul viitor *trebuie* să-mi retrag depunerile, aș vrea să vă cer un sfat. Am fost sfătuit cu câțiva ani în urmă să-mi investesc economiile în fonduri mutuale. Un timp, totul a mers foarte bine, dar apoi — așa cum s-a întâmplat în foarte multe cazuri — am pierdut enorm în ultimii 2 ani. Credeți că ar trebui să-mi asum pierderile suferite și să încep să reinvestesc într-un plan de economii mult mai sigur?

RĂSPUNS: Cred că este timpul să rămâneți credincios planului conceput. Se așteaptă creșteri și scăderi bursiere, dar dacă sunteți investitor de mai mult de 2 ani, atunci ați prins cu siguranță asemenea fluctuații bursiere, cele mai multe au fost creșteri bursiere, n-au prea avut loc prăbușiri atât de lungi și supărătoare. Vă înțeleg îngrijorarea, dar nu cred că trebuie să vă faceți griji în privința certificatelor de depozit și a perspectivei scăderii valorii lor.

Verificați-vă fondurile mutuale și asigurați-vă că acestea se află pe o poziție cât se poate de stabilă, bazându-vă mai mult pe o creștere moderată a valorii lor, dar și pe creșterea fondurilor de câștig! Fondurile agresive tind să aibă un caracter cât mai volatil. Rugați-l pe consilierul dumneavoastră financiar să vă trimită suma minimă

cerută, realizată prin *vinderea lunară a acțiunilor din fondurile dumneavoastră*! Acest procedeu se numește retragere sistematică și merge ca pe roate.

Ați depistat care este una dintre anomaliile acestei legi? Ați observat care a fost afirmația pensionarului de 70 de ani: „Pentru că anul viitor *trebuie* să-mi retrag depunerile, aș vrea să vă cer un sfat"? Ați observat care a fost răspunsul pe care l-a primit din partea consilierului financiar: „Rugați-l pe consilierul dumneavoastră financiar să vă trimită suma minimă cerută, realizată prin *vinderea lunară a acțiunilor din fondurile dumneavoastră*"?

Mai mulți vânzători decât cumpărători

Așa cum am mai spus, în timp ce oamenii își beau liniștiți cafeaua, citind despre tragedia companiei Enron și gândindu-se că problemele acestei companii nu sunt problemele lor, întrebarea atât de simplă pe care a pus-o pensionarul nostru scoate la iveală faptul că pensionarii trebuie să înceapă să se retragă de pe piață, vânzându-și acțiunile în fiecare lună — și asta la vârsta de 70 și ceva de ani. Poate că acest lucru nu pare cine știe ce afacere, dar — după cum știm cu toții — lucrurile mărunte sunt cele care creează lucrurile mari... sau lucrurile mici.

Cu alte cuvinte, odată cu trecerea timpului, din ce în ce mai mulți oameni vor fi obligați — prin lege — să se retragă de pe piață, vânzându-și acțiunile, în timp ce angajații mai tineri vor fi obligați să cumpere acțiuni. Nu trebuie să fii un geniu ca să vezi anomalia acestui plan... o anomalie care va deveni din ce în ce mai mare pe măsură ce oamenii vor înainta în vârstă. Căci întrebarea care se pune este următoarea: cum poate să crească prețul unor acțiuni când din ce în ce mai mulți oameni vând acțiuni în loc să cumpere?

Această întrebare este extrem de importantă din cauza numărului de oameni implicați. În timp ce efectul dezastrului suportat de compania Enron va afecta — într-un fel sau altul — sute de mii de oameni, întrebarea pensionarului în vârstă de 70

de ani va afecta — într-un fel sau altul — zeci de milioane, poate chiar sute de milioane de oameni... datorită efectului ei zdrobitor.

Vorbind despre aceste efecte cutremurătoare, Japonia — cândva o putere financiară indestructibilă, o națiune formată din oameni extraordinar de harnici, care fac economii cu foarte multă sârguință — se află acum în pragul dezastrului financiar. Este oare vina japonezilor sau a celor care conduc țara? Așadar, dacă America — cea mai bogată țară din lume — se clatină, urmată apoi de Japonia, cea de a doua mare putere economică din lume, atunci aceste ușoare „clătinări" se pot transforma cu usurință în adevărate cutremure dezastruoase, încât s-ar putea să fie nevoie de construirea unei arce în deșert.

La data emiterii articolului din „Miami Herald" — 2 decembrie 2001, întrebarea pensionarului n-a avut un impact prea mare, pentru că la timpul respectiv exista un număr relativ mic de oameni care aveau peste 70 de ani și mai puțin de jumătate dintre ei aveau planuri de pensionare DC. Cei mai mulți aveau planuri de pensionare DB, care funcționează după reguli complet diferite. De asemenea, mulți dintre oamenii născuți înainte de 1946 aveau slujbe bine plătite, câștigau bani din vânzarea la un preț mult mai mare a caselor pe care le dețineau și mulți se bazau pe economiile strânse de-a lungul vieții. De aceea, întrebarea pusă de pensionarul nostru nu se bucura de o atenție deosebită... deși este o întrebare deosebit de importantă.

Întrebarea este următoarea: ce se va întâmpla când milioane de oameni din generația „Baby Boom" vor fi obligați să-și retragă banii de pe piața bursieră? Oare bursa va mai continua să crească cu 10, 20 sau 30 de procente pe an așa cum s-a întâmplat în anii '90? Dacă sunteți născuți după 1946 și planul vostru de pensionare DC se bazează pe acțiuni, obligațiuni și fonduri mutuale, sper — de dragul vostru — ca bursa să crească mereu și să nu se oprească niciodată din această creștere... dar faptele istorice nu vin în sprijinul acestui vis al meu.

Datorită faptului că sunt foarte puțini oameni de peste 70 de ani care au planuri de pensionare DC, această anomalie a legii a avut un efect extrem de mic asupra pieței bursiere. Dar până în

anul 2016, când primii oameni din generația „Baby Boom" vor împlini 70 de ani, ei vor avea deja planuri de pensionare DC... și cu trecerea fiecărui an, tot mai mulți oameni vor ajunge să facă parte din această categorie. Când tatăl bogat a făcut aceste profeții, el nu s-a bazat pe cărțile de Tarot sau pe o ceașcă de cafea ca să vadă viitorul. S-a bazat însă pe schimbările survenite în sistemul de legi, pe timp, pe experiența financiară de care dispunea și pe faptul că la un moment dat oamenii îmbătrânesc. Cu alte cuvinte, el nu a făcut o simplă presupunere... ci a făcut o afirmație pe care și-a susținut-o cu ajutorul faptelor certe, datelor istorice și realității în sine.

Cerere și ofertă

Prețul acțiunilor, fondurilor mutuale sau obligațiunilor crește atâta timp cât există mai mulți cumpărători decât vânzători. Între anii 1991 și 2000, piața bursieră a cunoscut un avânt extraordinar datorita faptului că foarte mulți oameni cu vârste cuprinse între 30 și 50 de ani au pătruns pe piață, în dorința de a-și asigura planurile de pensionare DC... ceea ce a dus la o creștere semnificativă a bursei de valori. Un avânt similar a cunoscut bursa în anii '70 când generația „Baby Boom" și-a părăsit căminul familial, a terminat facultatea și a început să cumpere case. Dacă sunteți destul de în vârstă ca să vă reamintiți anii aceia, atunci cred că vă amintiți cu siguranță de isteria cumpărării caselor și proprietăților imobiliare... isterie urmată de o panică și de o prăbușire bursieră în momentul în care rata dobânzilor a crescut cu peste 20%. Rata dobânzilor a crescut pentru a domoli inflația... cauzată în parte de faptul că 75 de milioane de angajați aveau acum bani de cheltuit. Cu alte cuvinte, 75 de milioane de oameni care cumpără tot ce întâlnesc în cale vor provoca o creștere bursieră, în același fel în care 75 de milioane de oameni care vând totul vor provoca o prăbușire bursieră. Aceasta este legea de bază a economiei — *legea cererii și a ofertei.*

În următorii câțiva ani, dar în mod cert până în anul 2016, dacă n-au realizat deja acest lucru, oamenii vor începe să înțe-

leagă faptul că bursele nu cresc întotdeauna cu 20 de procente pe an așa cum s-a întâmplat în anii '90. Din păcate, milioane de angajați nu-și vor retrage la timp planurile 401(k) sau planurile IRA sau s-ar putea să le retragă când va fi deja prea târziu. Milioane de oameni din generația „Baby Boom" s-ar putea să nu vândă la timp — chiar dacă știu că bursa se prăbușește — și asta din cauza taxelor de penalizare impuse de guvern pentru retragerile timpurii. Așadar, în loc să se retragă, ei preferă să rămână pe piață, diversificându-și portofoliul și transferându-și banii dintr-un fond mutual într-altul în speranța că vor găsi un alt sanctuar al siguranței. Mulți oameni realizează deja că se confruntă cu grave probleme financiare, dar încă nu realizează pe deplin impactul dezastruos pe care îl vor avea anomaliile sistemului de legi. În momentul în care oamenii vor realiza acest lucru, vor intra cu toții în panică și vor încerca cu disperare să-și salveze viața și planurile de pensionare. Din păcate însă, nicio diversificare de portofoliu nu-i va putea salva din ghearele unei prăbușiri de proporții uriașe.

Warren Buffett, cel mai bogat și mai abil investitor din America, a spus următorul lucru despre diversificare:

> "Diversificarea este doar o formă de apărare împotriva ignoranței.
> Nu are absolut niciun sens pentru cei care știu ce fac."

Vreau însă să subliniez faptul că Warren Buffett nu este împotriva diversificării portofoliilor. A spus în repetate rânduri că nu-și diversifică portofoliul... dar nu sfătuiește pe nimeni să procedeze ca el. Spune doar că diversificarea este o simplă formă de apărare împotriva ignoranței. Așadar, dacă nu vrei să-ți diversifici portofoliul, încearcă să obții o pregătire cât mai solidă în domeniul financiar! Dacă nu ai această pregătire financiară și nici nu ai de gând să o obții... atunci n-ai decât să diversifici, diversifici, diversifici!

Tatăl bogat ar fi spus următorul lucru — în maniera sa mult mai directă: „Dacă ești un simplu ignorant în domeniul finan-

ciar, atunci diversifică-ți portofoliul!" Iată ce mi-a spus cu ani în urmă — în 1979:

— Unul dintre defectele cele mai acute ale acestei legi este faptul că ea nu i-a sfătuit pe oameni să se instruiască în domeniul financiar. Președintele Ford și Congresul au schimbat legea, dar n-au mișcat un deget ca să schimbe și sistemul de învățământ, determinându-l să asigure în școli o foarte bună pregătire în domeniul financiar... cunoștințele financiare atât de necesare pentru oamenii care au planuri de pensionare DC. În schimb, politicienii au predat sarcina educației financiare în mâinile oamenilor de pe Wall Street.

Pe un ton sarcastic, tatăl bogat a adăugat mai târziu:

— Să ceri oamenilor de pe Wall Street să-ți asigure educația financiară este ca și cum ai cere unei vulpi să-ți crească puii de găină. Dacă vulpea este deșteaptă, ea va crește cu răbdare puii de găină, făcându-i să devină extrem de grași. Ea luptă din greu să câștige încrederea puilor... astfel că le oferă din plin broșuri pe teme financiare, sucursale financiare și vânzători ambulanți cu o înfățișare impecabilă, care au fost învățați să folosească limbajul investitorilor adevărați, un limbaj aparent extrem de inteligent, precum: „Faceți investiții pe termen lung, concepeți-vă un plan, alegeți-vă fondurile pe care le doriți — fonduri de sectoare, fonduri cu capital mic, obligațiuni municipale scutite de taxe, planuri IRA, acțiuni cu un câștig de 20 %, acțiuni tehnologice, împrumuturi reînnoite, acțiuni cu capital mare, noua economie de astăzi și — bineînțeles — diversificați, diversificați, diversificați!" Reforma sistemului de pensionare — a subliniat mai departe tatăl bogat — va schimba vocabularul pe care îl folosim în prezent, dar cei mai mulți oameni nu vor avea nici cea mai vagă idee ce înseamnă aceste cuvinte noi.

În acest timp, vulpile zâmbesc viclene și știu că puii de găină sunt fericiți. Ei se simt în siguranță în sanctuarul lor cel nou. Au slujbe sigure și permanente, iar banii lor sunt încredințați cu multă siguranță unor „autorități" în materie de finanțe. Apoi, asistă la o creștere permanentă a bursei în anii '90 și se simt și mai inteligenți, dar și foarte bine sfătuiți. Ei se simt în siguranță în preajma consilierului lor financiar, care are grijă de ei, îi va

face bogați și îi va proteja mereu împotriva lumii necruțătoare care se află dincolo de granițele „cotețului" lor protector.

Dar în martie 2000 lumea a început să se schimbe. Bursa a început dintr-odată să scadă. Comentatorii de televiziune spuneau cu toții: „Redresarea bursei va avea loc în trimestrul viitor." Consilierii financiari spuneau: „Aveți răbdare!... Faceți investiții pe termen lung!... Diversificați!" Puii de găină se simțeau în continuare în siguranță. Ei știau că procedau corect. Făcuseră investiții pe termen lung, își diversificaseră portofoliile și știau că redresarea bursei nu va înceta să apară.

Atacurile din 11 septembrie au provocat o scădere a bursei, dar aceasta s-a redresat imediat. Puii s-au simțit din nou în siguranță văzând că bursa a început să crească. Apoi, a avut loc prăbușirea companiei Enron și mulți pui grași de pe tot cuprinsul Americii au început „să piuie" zgomotos, ascunși în continuare în sanctuarul oferit de cotețele lor bine îngrădite. În ciuda „cotcodăcelilor" lor zgomotoase, vulpile au spus din nou „Aveți răbdare! Faceți investiții pe termen lung! Diversificați-vă portofoliile!" Motivul pentru care cea mai mare prăbușire bursieră nu a avut loc imediat după căderea companiei Enron este faptul că vulpile nu sunt încă pregătite să se „înfrupte" din cina lor constituită din puii de găină. Ele știu că acești pui mai au nevoie de câțiva ani pentru a se mai îngrășa puțin și știu că puii sunt obligați — prin lege — să se întoarcă mereu pe piața bursieră, cumpărând cât mai multe fonduri mutuale și diversificându-și portofoliile. Problema este că unii dintre pui devin deja foarte nervoși și încep să pună întrebări... întrebări cum este cea pusă de pensionarul din Miami în vârstă de 70 de ani... la care primesc răspunsuri din partea vânzătorilor amatori, deghizați în investitori și consilieri financiari, răspunsuri de genul: „Nu vă faceți griji, fiți fericiți, cumpărați mai mult și diversificați!"

Acum vreau să subliniez încă o dată că sfatul „de a face investiții pe termen lung, de a avea răbdare și de a diversifica" este un sfat serios doar pentru cei care au cunoștințe financiare și experiență în investiții extrem de limitate. Vreau să scot în evidență faptul că voi — ca indivizi — aveți 3 posibilități de alegere: (1) să nu faceți absolut nimic, (2) să urmați acest sfat învechit de

a vă diversifica portofoliile și (3) să obțineți cât mai multe cunoștințe solide în domeniul financiar. Alegerea vă aparține. Evident, eu vă recomand să investiți pe termen lung în pregătirea financiară... și cunosc foarte mulți oameni care sunt de aceeași părere cu mine.

În februarie 2002, Alan Greenspan — directorul Băncii de Rezerve Federale (Federal Reserve Bank) — preocupat de pierderea încrederii oamenilor în bursa de valori și în activitățile de contabilitate, a vorbit publicului larg despre necesitatea de a introduce în școli științele economice. El este conștient de faptul că — dacă oamenii își pierd încrederea în bursa de valori — capitalismul, așa cum îl concepem noi, se află în pericol. Fără banii investitorilor, economia va cunoaște un proces de regresie. Îngrijorat, el s-a adresat Congresului, spunând că această țară trebuie să asigure generațiilor viitoare cât mai multe cunoștințe în domeniul financiar. Iată un fragment dintr-un articol preluat de „Associated Press" din data de 6 februarie, care vine în sprijinul afirmațiilor mele:

> „Școlile trebuie să-i învețe cu foarte multă seriozitate pe copiii din clasele elementare și de liceu conceptele fundamentale care constituie baza domeniului financiar. O bună bază matematică — a spus Greenspan — vă ajută la dobândirea cunoștințelor financiare, împiedicându-i astfel pe tineri să ia decizii financiare greșite, care vor necesita ani întregi din viață, până vor reuși să le îndrepte.
>
> « Vă spun din experiență că stăpânirea noțiunilor matematice — atât a conceptelor ei, dar și a manipulării ei numerice — sporește șansele unei persoane de a manevra cu și mai multă abilitate relațiile ambigue și calitative care domină strategiile de zi cu zi pe care le folosim în luarea deciziilor noastre financiare », a spus el."

Imediat după încheierea discursului său televizat pe care l-a ținut în fața Congresului, postul de televiziune care difuzase discursul domnului Greenspan l-a rugat pe directorul unei companii celebre care se ocupă de fondurile mutuale să comenteze

observațiile făcute de Greenspan. Fără întârziere, acest manager celebru care se ocupă de fondurile mutuale a spus:

— Sunt de acord cu Alan Greenspan. Sunt de acord că trebuie să le predăm copiilor noștri cât mai multe cunoștințe financiare... iar aceste cunostințe financiare presupun diversificare, diversificare și iar diversificare.

— Vă mulțumim pentru sfaturile dumneavoastră extrem de valoroase, i-a spus moderatorul de televiziune economistului celebru, care se ocupa de fondurile mutuale. Așadar, dacă vrem să ne învățăm copiii cum să dobândească cât mai multe cunoștințe financiare, trebuie să-i învățăm să diversifice.

Dacă tatăl bogat ar mai trăi, el ar spune: „Alan Greenspan nu s-a referit la diversificare. Alan Greenspan a vorbit despre necesitatea predării științelor economice în școli. Greenspan a afirmat faptul că — dacă națiunea noastră vrea să facă progrese și să se dezvolte în adevăratul sens al cuvântului — atunci educația financiară este esențială ca o națiune care se află pe primul loc în lume să rămână pe primul loc. Educația financiară — ar mai spune el — nu înseamnă diversificare. Aceste noțiuni nu au absolut nimic în comun. Afirmația că educația financiară înseamnă diversificare este un alt exemplu al vulpii prezentate în rol de profesor pentru puii de găină."

Trebuie să recunoaștem că toți cei care facem parte din lumea afacerilor vrem clienți fideli care să ne cumpere produsele sau să apeleze la serviciile noastre la nesfârșit. Același lucru este valabil și în cazul proprietarilor de posturi de televiziune care prezintă emisiuni financiare. Nu trebuie să fii un geniu ca să-ți dai seama că sponsorii principali ai acestui post de televiziune sunt fondurile mutuale, cărora le face fără îndoială reclamă. Astfel, este cât se poate de firesc să cheme un manager care se ocupă de fondurile mutuale pentru a face anumite comentarii legate de discursul ținut de Alan Greenspan despre educația financiară, și nu o personalitate în materie — cum ar fi, de exemplu, Warren Buffett... un om care nu apelează pentru reclamă la postul respectiv de televiziune pentru simplul motiv că nu are nevoie. Fondul mutual al lui Warren Buffett — Berkshire Hathaway — este probabil cel mai scump fond mutual din America — și asta

pentru că este foarte bine administrat și extrem de reușit. Acest fond al lui este atât de scump și se bucură de un succes răsunător, încât el și-a permis să spună investitorilor să nu investească în el, pentru că este deosebit de costisitor. Dacă el le spune oamenilor să **nu** investească în fondul lui, atunci nu mai încape nicio îndoială că nu are nevoie să-și facă reclamă la un post de televiziune... acesta fiind probabil motivul pentru care nu a fost chemat să comenteze observațiile făcute de Greenspan. Un post de televiziune își invită adesea la emisiuni sponsorii, cărora le face invariabil reclamă... aceștia fiind clienții care plătesc... și este cât se poate de firesc ca managerul acela care se ocupa de fondurile mutuale să spună ce-i convenea lui, lucruri care erau favorabile fondurilor lui mutuale.

Dacă tatăl bogat ar mai trăi, el ar spune următorul lucru: „Un manager de fonduri mutuale care te sfătuiește să-ți diversifici portofoliul se poate asemăna cu un vânzător de mașini la second-hand, care îți spune: « Nu cumpăra o singură mașină!... Cumpără mai multe! Căci nu se știe niciodată când mașina pe care o conduci te lasă baltă și nu mai ai cu ce să ajungi la serviciu. Așadar, în loc să riști să cumperi o singură mașină, diversifică acest risc, cumpărându-ți 6 mașini, pentru care îmi poți plăti în rate timp de 40 de ani până ieși la pensie. »“ Și acum vin să vă întreb: câți oameni de afaceri nu ar dori milioane de clienți ca acesta? Motivul pentru care nu ne lăsăm atât de ușor păcăliți să cumpărăm 6 mașini în loc de una singură este faptul că deținem o anumită pregătire și educație care ne apără de asemenea înșelătorii. Dar când este vorba de „vehicule financiare“ — cum ar fi: acțiunile, obligațiunile și fondurile mutuale — oamenii nu au nici cea mai vagă idee care este diferența dintre ele. De aceea, tatăl bogat a considerat că lipsa educației financiare este una dintre cele mai mari anomalii existente în reforma sistemului de pensionare.

Datorită acestei reforme, una dintre profesiile aflate în continuă dezvoltare este cea de consilier financiar. Profesori, gospodine, foști agenți imobiliari, agenți de asigurări, pensionari, instalatori, pompieri etc. se înscriu la diverse cursuri cu o durată de la 3 zile la 3 săptămâni sau chiar 6 luni și se trezesc

peste noapte cu o diplomă care le permite să se autointituleze consilieri financiari și să vă sfătuiască în privința siguranței viitorului vostru financiar.

Problema care se pune în privința industriei care produce pe bandă rulantă consilieri financiari — așa cum a observat tatăl bogat — este faptul că acești consilieri nu dețin cu toții aceeași pregătire în domeniul financiar. Deși cei mai mulți dintre ei sunt foarte bine pregătiți, dând dovadă de un adevărat profesionalism, există și foarte mulți consilieri cărora le lipsește educația financiară, neputând fi astfel capabili să ofere sfaturi în domeniul financiar... sfaturi care ar putea afecta viitorul și siguranța financiară a oamenilor. Această profesie a consilierii în domeniul financiar este extrem de confuză datorită multitudinii de „experți" în acest domeniu, ca să nu mai vorbesc despre metodele de compensare. Când consilierul vostru financiar își primește onorariul pentru un anumit lucru pe care vi l-a vândut, vă simțiți realmente multumiți pentru achiziția făcută? Așadar, voi, cumpărătorii, trebuie să fiți foarte atenți! Doar pentru simplul fapt că cineva vă spune că este consilier financiar, asta nu înseamnă că știe ceva despre metodele de investiție. Această lipsă de pregătire profesională o considera tatăl bogat o anomalie îngrozitoare în reforma sistemului de pensionare — și asta pentru că milioane de oameni urmează astăzi sfaturile unor așazișI specialiști, care sunt adesea mult mai puțin pregătiți chiar decât clienții înșiși.

În ediția din 5 mai 2002 a ziarului „Washington Post", era un articol care dezbătea exact această problemă, articol care purta titlul: „Când angajați un consilier financiar, trebuie să-l analizați din toate punctele de vedere", având următorul subtitlu: „Consilierii financiari proliferează pe o piață complet nesupravegheată". Iată câteva dintre semnalele de alarmă pe care le trăgea articolul:

> „Ne confruntăm pe piața ofertelor de consiliere financiară cu o adevărată problemă care tinde să ia amploare; există acum un număr foarte mare de profesioniști care își oferă serviciile pe o piață complet nesupravegheată. Și s-ar

putea ca tot mai mulți jucători să fie atrași în acest « joc » de consiliere financiară, ținând seama de faptul că există tot mai mulți oameni din generația Baby Boom care se îndreaptă spre pensionare și dincolo de ea...

Consilierii financiari se clasifică în mai multe categorii: consilieri financiari care oferă diplome în domeniul financiar: — cu ajutorul cărora oamenii pot testa și oferi cursuri de științe economice; consilieri financiari care iau un anumit onorariu — fie pe oră, fie un tarif uniform, fie un anumit procent din câștigul obținut în urma consilierii lor, și consilieri financiari care percep fie un anumit comision, fie și comision, și onorariu.

O altă asociație de consilieri financiari își oferă serviciile numai pe bază de onorariu... cum este cazul asociației cunoscute sub numele de National Association of Personal Financial Advisors (NAPFA), care are o vechime de 16 ani... "

Această dezvoltare bruscă a domeniului consilierii financiare este un răspuns la cererea tot mai intensă de pregătire în materie de investiții. Am să repet acum un lucru pe care l-am mai spus deja pe parcursul acestei cărți: una dintre cele mai mari greșeli existente în reforma sistemului de pensionare este că nu a atras atenția sistemului de învățământ asupra educației financiare, care nu mai este doar o simplă opțiune... ci este acum o condiție obligatorie.

Această anomalie l-a șocat extrem de tare pe tatăl bogat. El considera că această omisiune a Congresului de a nu obliga școlile să-i învețe pe copii baza științelor economice rivaliza cu o crimă... o crimă mult mai gravă decât așa-zisele crime comise în timpul scandalului provocat de prăbușirea companiei Enron. În momentul în care Congresul a emis această lege, dar a pasat sarcina predării educației financiare celor care lucrează în domeniile financiare, tatăl bogat a simțit mirosul de „șobolan". Nu de vulpe, ci de „șobolan", căci el a realizat faptul că oamenii din Congres știau că tocmai obligaseră milioane de oameni din

câmpul muncii să returneze miliarde de dolari — bani trudiți cu sudoarea frunții lor — celor care conduc piețele financiare.

Trebuie să vă fie clar un lucru: tatăl bogat nu se împotrivea investirii banilor în bursa de valori... și nici nu susținea că investițiile sunt sau nu obligatorii. El era supărat pe oameni ca tatăl meu adevărat — profesori de școală — care nu aveau nici cea mai vagă idee de ce se întâmpla în Congres. Era supărat pe operațiunile necinstite și pe lipsa cunoștințelor de bază în domeniul financiar. El considera că transmiterea educației financiare în mâinile celor care profitau de ignoranța oamenilor în materie de științe economice era un fapt criminal.

Există acum mii de consilieri profesioniști în domeniul financiar, agenți de bursă, agenți imobiliari, agenți de asigurări, contabili și avocați, care oferă cu toții — pentru bani — sfaturi pentru investiții. Tatăl bogat era preocupat de faptul că cei mai mulți dintre acești oameni nu sunt investitori. Ei nu trăiesc doar din venitul obținut de pe urma investițiilor lor — acest aspect fiind apanajul unui investitor adevărat. Tatăl bogat ne-a reamintit mereu — mie și fiului său — că oamenii care oferă sfaturi în materie de investiții sunt vânzători care muncesc pentru comisioane, salarii sau onorarii. Și acești vânzători sunt cei care „asigură" educația financiară în numele unor instituții financiare acreditate și — bineînțeles — că ei promovează ce li se impune, ce le spune instituția să promoveze, căci altfel și-ar pierde slujbele. Și atunci de ce ne mai mirăm că sunt milioane de oameni care devin din ce în ce mai îngrijorați de soarta viitorului lor financiar? Această nesiguranță pune stăpânire din ce în ce mai tare pe oameni, pentru că — în loc să primească o educație financiară solidă — primesc un surogat sub formă de educație financiară din partea unor vânzători amatori. Căci — așa cum spunea tatăl bogat adesea:

— Motivul pentru care vânzătorii sunt numiți adesea „brokeri"(agenți de bursă) se datorează faptului că pot fi uneori mai falițti ca tine (n.tr. joc de cuvinte — „broker" — agent de bursă, iar ca adjectiv „broke" înseamnă „falit" — comparativul „broker" înseamnă „mai falit").

Iată ce a spus Warren Buffett despre sfaturile oferite de Wall Street:

> "Wall Street este singurul loc în care oamenii vin la volanul unui Rolls-Royce ca să primească sfaturi din partea celor care merg cu metroul."

Trebuie din nou să clarific ceva: eu îi îndrăgesc pe cei care îmi vând servicii și investiții financiare. Unii dintre ei îmi sunt prieteni foarte buni. Unii chiar m-au ajutat să devin extraordinar de bogat... ceea ce mă determină să-i îndrăgesc și mai mult. Așadar, eu am nevoie de ei în aceeași măsură în care și ei au nevoie de mine. Eu îmi plătesc comisioanele pentru că vreau ca oamenii care îmi vând investițiile să prospere. Dacă ei prosperă, îmi oferă apoi și mai multe afaceri, furnizându-mi mai întâi mie informații despre cele mai bune investiții apărute pe piață. Investitorii care nu-și plătesc comisioanele obțin întotdeauna informații despre cele mai proaste investiții... lucru pe care îl merită de fapt, pentru că sunt zgârciți. Trebuie să mărturisesc că am prieteni care oferă la restaurant un bacșiș de 20% din valoarea consumației, dar refuză să plătească un comision pentru o investiție care i-ar fi putut face bogați. Acesta este sistemul valoric în concepția unui om sărac. El oferă bacșiș celor care îl sărăcesc, dar ezită să-i plătească pe cei care îl pot îmbogăți. Am câțiva prieteni de acest gen. Ce vreau să subliniez este faptul că — dacă doriți să deveniți niște investitori adevărați — trebuie să obțineți o pregătire financiară solidă și să găsiți consilieri de încredere. Dacă nu obțineți această pregătire, atunci orice vânzător de „produse financiare" se poate erija în rolul de consilier financiar profesionist.

Îl voi cita din nou acum pe Warren Buffett:

> „Bursa de valori — întocmai ca Dumnezeu — îi ajută pe cei care se ajută singuri."

Cu alte cuvinte, dacă vreți să obțineți succes în viitor, nu vă lăsați educația financiară în mâinile altcuiva!

Două anomalii

În încheiere, să recapitulăm acum cele două anomalii prezente în reforma sistemului de pensionare! Prima este cea potrivit căreia legea îi obligă pe participanți să înceapă să vândă din momentul în care împlinesc 70 și ceva de ani. În următorii câțiva ani, vom asista la instaurarea panicii generale. Când primii 75 de milioane, 83 de milioane — dacă ținem seama și de imigranți — din generația „Baby Boom" vor ajunge la vârsta de 70 de ani, vom vedea cum din ce în ce mai mulți bani vor ieși de pe piața bursieră în loc să intre. Deși se preconizează că acest fenomen va avea loc abia în anul 2016, trebuie să fiți pregătiți să întâmpinați impactul financiar care s-ar putea să debuteze mult mai devreme. Nu trebuie să fiți un expert în matematică pentru a vă da seama că este extrem de greu să păstrezi bursa pe o scară ascendentă când — în fiecare an — din ce în ce mai mulți oameni își vând acțiunile.

Cea de a doua anomalie pe care a detectat-o tatăl bogat a fost abandonarea educației financiare în mâinile celor care câștigă mult mai mulți bani dacă investitorii sunt mai ușor de păcălit, deținând cât mai puțină pregătire în domeniul financiar. Acesta este motivul pentru care educația financiară a devenit astăzi mai mult un surogat decât o pregătire financiară în adevăratul sens al cuvântului.

În capitolul următor, vom discuta despre cea de a treia anomalie existentă în acest sistem... anomalie evidențiată cât se poate de clar în scrisoarea pensionarului de 70 de ani, care a scris ziarului respectiv în speranța că va obține un sfat. Așa cum am mai spus deja, în timp ce oamenii își beau cafeaua citind în ziare despre prăbușirea companiei Enron și contabilitatea îndoielnică ținută de Arthur Andersen, bucurându-se că acest scandal nu i-a afectat sub nicio formă, mulți dintre acești oameni pierd din vedere un fapt deosebit de important, fapt ascuns între rândurile ziarelor — și anume că aceste anomalii existente în sistemul de pensionare îi va afecta atât astăzi, cât și mâine.

CAPITOLUL 5

Care sunt presupunerile voastre financiare?

Negociatorii de profesie știu că unul dintre cuvintele-cheie în orice negociere este cuvântul „a presupune". Când mi-am început cariera în afaceri și făceam negocieri pentru bani adevărați, tatăl bogat mi-a reamintit mereu să nu pierd din vedere presupunerile mele... pe care trebuie să le armonizez cu presupunerile altor persoane. Tatăl bogat considera că trebuie acordată o atenție deosebită cuvântului „presupunere" despărțindu-l în silabe: a pre-su-pu-ne. În lumea afacerilor de astăzi, această silabisire aduce un semnal de alarmă, iar în cazul în care nu știți ce înseamnă, atunci ar trebui să vă informați cât mai repede cu putință. Sunt convins că cineva din anturajul vostru știe ce înseamnă cuvântul „a presupune" despărțit în silabe.

Profesorul R. Buckminster Fuller, unul dintre cetățenii cei mai respectabili din America, având multe realizări la activ, a spus următorul lucru despre cuvântul „a presupune" : „Nu poți analiza o presupunere despre existența căreia habar nu ai." Când eram student și asistam la cursurile lui, n-am înțeles profunzimea acestei afirmații. Dar pătrunzând în lumea afacerilor și investițiilor, am observat cum foarte mulți oameni suferă pierderi grave datorită faptului că nu știu că au făcut anumite presupuneri. Ce vreau să spun este că presupunerile pe care le-a

făcut inconștientul lor i-a costat extrem de scump... presupuneri pe care nici măcar n-au realizat că le-au făcut. De exemplu, un prieten de al meu, avocat, mi-a povestit despre un cuplu care a pierdut tot ce avea pentru că a cumpărat un teren — terenul visurilor lor — pornind de la premisa că era un teren pur, complet „nealterat". Trei ani după ce au ieșit la pensie și după ce păstraseră terenul în posesia lor timp de 15 ani, au aflat că fusese cândva folosit pe post de depozit de deșeuri toxice, iar foștii proprietari muriseră de foarte mult timp. Astfel, eroii noștri au fost dați în judecată de guvernul federal și obligați să plătească pentru curățarea lui... la un preț de milioane de dolari. Evident că nu s-au lăsat învinși atât de ușor și au făcut recurs, câștigând câteva concesii, dar lupta cu legea i-a costat toate economiile pe care le făcuseră. Prietenul meu avocat mi-a spus următorul lucru: „Iată ce mi-a spus cuplul respectiv mai târziu: « Când ne-am uitat la acest teren atât de frumos, am presupus că nu mai fusese niciodată folosit de cineva »."

Când locuiam în San Diego, am citit despre un cuplu care dorea să-și ducă familia la Disneyland. Datorită însă programelor diferite de lucru, soțul și soția au hotărât să vină fiecare separat în locul stabilit de comun acord. Când s-au întâlnit — așa cum stabiliseră — niciunul dintre ei nu adusese copiii. Căci amândoi presupuseseră că îi va aduce celălalt. Pentru că era o presupunere făcută inconștient, niciunul dintre ei nu s-a mai gândit să-și întrebe partenerul de viață dacă va aduce copiii. Acesta este motivul pentru care profesorul Fuller a subliniat necesitatea de a ne întreba ce presupuneri am făcut — presupuneri de care nu suntem conștienți.

În lumea afacerilor de astăzi, îi rog adesea pe avocatul și pe contabilul meu să-mi verifice contractele pe care le închei. N-am făcut niciodată acest lucru până acum, dar astăzi îmi dau seama că este nevoie și de alți ochi care să-mi analizeze contractele pe care le fac — în cazul în care am pierdut ceva din vedere. Îi rog adesea să analizăm împreună presupunerile pe care le fac sau faptul că — dimpotrivă — n-am făcut nicio presupunere în timpul procesului de încheiere a contractelor. Am învățat astfel foarte multe lucruri despre mine însumi din analizarea pre-

supunerilor mele... în mod deosebit, a presupunerilor pe care le fac inconștient.

Am descoperit că cele mai multe litigii nu au ca subiect principalele puncte contractuale, ci simplele presupuneri făcute practic inconștient. Am avut recent un litigiu cu o companie care se ocupa de iluminatul public în zilele de sărbătoare, companie care a montat pe proprietatea mea o instalație de beculețe. La începutul lui decembrie, am primit vizita reprezentanților companiei respective, care m-au convins să-i las să monteze instalația electrică, ceea ce au și făcut câteva zile mai târziu. În momentul în care beculețele au fost instalate, mi-am achitat complet nota de plată. Ne-am strâns mâinile mulțumiți, eu fiind extrem de încântat de treaba pe care o făcuseră... căci o făcuseră mai bine decât aș fi putut s-o fac eu.

După trecerea sărbătorilor de iarnă, i-am chemat să demonteze instalația electrică, dar iată ce mi s-a spus: „Nouă ni s-a spus doar să le instalăm. N-am discutat niciodată despre eventualitatea demontării lor." Pentru că nu aveam un contract scris, discuția s-a transformat într-o dispută aprinsă referitoare la ce s-a discutat și la cine a discutat cu cine. În cele din urmă, am angajat pe alcineva să-mi demonteze instalația electrică. Nu cred că mai este nevoie să spun că nu voi mai folosi niciodată serviciile companiei respective, chiar dacă instalarea beculețelor a fost făcută cu mare artă. Am presupus că orice companie care montează instalații electrice le și demontează... dar este evident că n-am fost conștient când am făcut această presupunere. Puteți fi siguri că atunci când voi angaja o altă companie, voi încheia un contract scris în care se va stipula clar că în prețul stabilit intră și instalarea beculețelor, dar și demontarea lor. Acesta este un alt exemplu de „pre-su-pu-ne-re".

După cum puteți vedea din aceste exemple, presupunerile joacă un rol extrem de important în diferite aspecte ale vieții, dar tatăl bogat era deosebit de precaut când era vorba de presupuneri făcute în domeniul financiar, al afacerilor și al investițiilor. Iată ce spunea el în acest sens:

— S-au pierdut foarte mulți bani, s-au distrus foarte multe prietenii, foarte mulți oameni au avut de suferit și foarte mulți

au ajuns la tribunal pentru simplul fapt că nimeni nu le-a analizat presupunerile.

Să vedem acum în ce fel cuvântul „a presupune" se aplică sistemului de pensionare, prăbușirii inerente a bursei și sfaturilor pe care oamenii trebuie să le primească!

Ca să găsim răspunsul la această problemă, trebuie să ne întoarcem la întrebarea pusă de pensionarul de 70 de ani în ediția din 2 decembrie 2001 a ziarului „Miami Herald". Pensionarul dorea să primească niște sfaturi, dar oare sfaturile pe care le-a primit au fost corecte?

> „Verificați-vă fondurile mutuale și asigurați-vă că acestea se află pe o poziție cât se poate de stabilă, bazându-vă mai mult pe o creștere moderată a valorii lor, dar și pe creșterea fondurilor de câștig! Fondurile agresive tind să aibă un caracter mult mai volatil. Rugați-l pe consilierul dumneavoastră financiar să vă trimită suma minimă *cerută*, realizată prin *vinderea lunară a acțiunilor din fondurile dumneavoastră*! Acest procedeu se numește retragere sistematică și merge ca pe roate."

Iată acum câteva întrebări cu rol de testare! În răspunsul dat de consilierul financiar, câte presupuneri puteți detecta? Câte presupuneri **nu** puteți detecta? Cum pot fi presupunerile corecte sau greșite? Ce se întâmplă dacă pensionarul nostru urmează sfaturile oferite de consilierul financiar, dar aceste sfaturi se bazează pe anumite presupuneri greșite? Ce presupuneri a făcut consilierul financiar pentru a oferi aceste sfaturi? Ce alte întrebări mai trebuie să pună consilierul financiar înainte de a oferi orice sfat financiar?

Înainte de a vă oferi răspunsurile mele, v-aș sfătui să purtați o discuție cu câțiva dintre prietenii voștri referitoare la presupunerile existente în acest răspuns. Luați răspunsul oferit de consilierul financiar, citiți-l cu voce tare sau multiplicați-l și dați câte o copie fiecărui prieten în parte, rugându-i apoi pe toți să descopere cât mai multe presupuneri posibile! Probabil că veți considera acest proces instructiv și educativ, dar și înspăimântă-

tor în același timp. Poate că vă va determina să vă puneți întrebări referitoare la propriile voastre presupuneri financiare. Nu trebuie decât să analizați presupunerile existente în răspunsul consilierului financiar și veți descoperi că IQ-ul vostru financiar s-a îmbunătățit extrem de mult.

Prima presupunere despre care aș vrea să discut este următoarea: „Cred că este timpul să rămâneți credincios planului conceput." Evident, consilierul financiar presupune că pensionarul are un plan sau știe ce fel de plan financiar și-a conceput. Deși mulți oameni își concep planuri, prea puțini știu ce legi se ascund în spatele planului lor.

Răspunsul pe care îl oferă consilierul — „Vă înțeleg îngrijorarea, dar nu cred că trebuie să vă faceți griji în privința certificatelor de depozit și a perspectivei scăderii lor" — este deosebit de interesant. El presupune că pensionarul nu știe nimic despre investiții și se gândește să-și depună banii în certificate de depozit... lucru pe care pensionarul nu l-a specificat sub nicio formă. Probabil că motivul pentru care consilierul financiar a adus în discuție opțiunea certificatelor de depozit constă în faptul că numai la acest aspect s-a gândit. El consideră cu siguranță că acest pensionar în vârstă de 70 de ani face tranzacții numai în domeniul fondurilor de acoperire, câștigând un venit de 100% la fiecare 30 de zile ale lunii pe piața livrărilor la termen. Acest lucru este îndoielnic, dar ce vreau să scot în evidență este faptul că specialistul nostru financiar pleacă de la premisa că pensionarul în cauză nu are nici cele mai vagi cunoștințe în domeniul financiar.

Dacă aș fi fost în locul consilierului, aș fi pus următoarele întrebări: „Ce experiență aveți în domeniul investițiilor? În afară de planul de pensionare, mai deținеți vreun portofoliu de active? Ați mai investit și alte active care s-au dovedit profitabile? În ce domeniu vreți să faceți investiții?" Cu alte cuvinte, aș pune mai întâi anumite întrebări înainte de a da sfaturi bazate pe presupunerea că pensionarul nu știe absolut nimic despre investiții... presupunere pe care o fac cei mai mulți consilieri financiari.

După ce pleacă de la premisa că pensionarul nu știe nimic despre domeniul financiar, consilierul nostru își oferă sfaturile bazate pe această presupunere și spune: „Verificați-vă fondurile

mutuale și asigurați-vă că acestea se află pe o poziție cât se poate de stabilă, bazându-vă mai mult pe o creștere moderată a valorii lor, dar și pe creșterea fondurilor de câștig!" Mai întâi, consilierul presupune că pensionarul nu are nici cea mai vagă idee despre lumea financiară, dar apoi presupune că are destule cunoștințe în domeniul financiar ca să poată verifica dacă fondurile mutuale se află într-adevăr pe o poziție stabilă? Eu cu siguranță nu știu acest lucru. În plus, un anumit fond mutual poate să se dovedească profitabil într-un an și poate fi un dezastru într-un alt an. Dacă verificăm datele certe, vedem că multe dintre fondurile mutuale pe care oamenii le-au considerat sigure s-au transformat în adevărate dezastre financiare la următoarea prăbușire bursieră. În 1999, exista un fond mutual extrem de apreciat și promovat de cei mai mulți consilieri financiari. Era considerat un fond mutual sigur și încă mai este. Dar până în 2001, acest fond și-a pierdut aproape 60% din valoare și va fi nevoie de ani întregi pentru a mai putea atinge nivelul din 1999.

Cert este că astăzi există mai multe fonduri mutuale decât companii publice ale căror acțiuni să poată fi cumpărate de aceste fonduri mutuale. Dacă pensionarul nostru ar putea să spună care dintre cele aproximativ 12.000 de fonduri mutuale existente astăzi este cel mai sigur, atunci ar putea renunța la planul său de pensionare și ar putea să strângă o avere considerabilă doar oferindu-și sfaturile milioanelor de oameni care se întreabă în momentul de față ce fond mutual este cel mai sigur. Este un lucru cât se poate de absurd faptul că acest consilier financiar presupune mai întâi că pensionarul nostru nu știe nimic despre investiții, ca apoi să presupună că de fapt deține cunoștințe mult mai complexe în domeniul financiar decât cea mai mare parte a oamenilor din lume.

Sunt mult mai multe presupuneri care se contrazic unele cu altele în sfaturile oferite de consilierul nostru financiar. Concluzia mea este următoarea: Nu înțeleg cum poți să oferi sfaturi în domeniul financiar știind atât de puține lucruri despre viața și condițiile de trai ale persoanei care îți cere sfatul. Cert este că milioane și milioane de oameni primesc ceea ce tatăl bogat numea „sfaturi financiare pe pâine". El le numea astfel

pentru că erau sfaturi financiare care se adresau maselor de oameni, sfaturi financiare care respectau o formulă... o formulă repetată de sute de mii de consilieri financiari, care nu fac altceva dacât să vândă textele clasice promovate de companiile care vând produse financiare.

Tatăl bogat le mai numea „planuri financiare gen fast-food". Dacă analizăm problemele de sănătate cu care se confruntă astăzi milioane de oameni, vedem că mulți suferă din cauza produselor fast-food, care aparent sunt gustoase, sunt promovate cu agresivitate, sunt frumos ambalate și ușor de cumpărat. Tatăl bogat era îngrijorat de faptul că lumea Occidentului nu se va confrunta doar cu probleme de sănătate, cauzate de consumarea exacerbată a produselor fast-food, ci se va confrunta și cu grave probleme financiare, cauzate de consumarea exagerată de produse ieftine gen fast-food în domeniul investițiilor.

— Orice produs de mâncare sau de investiție — spunea el — care este ușor de cumpărat, promovat cu agresivitate, frumos ambalat și ușor de găsit la fiecare colț de stradă, nu este un produs bun pentru tine. În același fel în care cea mai bună, mai gustoasă și mai sănătoasă mâncare am găsit-o în localuri mici și obscure, tot așa am descoperit că cele mai bune investiții pe care le-am făcut se aflau în locuri neînsemnate, conduse însă de adevărați maeștri și genii cunoscute... nu de marile corporații. Mâncarea bună și investițiile adevărate — ne spunea el mereu — se găsesc în locuri asemănătoare în fiecare colț al lumii. Problema este ca în același loc se pot găsi și mâncare proastă, dar și investiții slabe. Dacă vrei să descoperi mâncarea bună și investițiile profitabile, trebuie să știi mai întâi care sunt acestea. Doar pentru simplul fapt că un anumit produs arată bine, pare bun, are un preț accesibil și se bucură de vânzare, nu înseamnă neapărat că este un produs bun pentru tine.

Aș putea, desigur, să mai aduc în discuție și alte presupuneri existente în sfaturile consilierului nostru financiar, dar nu aceasta este scopul capitolului de față. Și ca să vin în apărarea consilierului nostru, trebuie specificat faptul că oamenii care lucrează în acest domeniu au o sarcină cumplită: aceea de a fi în slujba a milioane de oameni, motiv pentru care de cele mai multe

ori se văd nevoiți să ofere sfaturi rapide și „frumos ambalate". Am și eu prieteni care sunt consilieri financiari și care spun adesea: „Dacă o persoană nu are cel puțin 250.000$ bani gheață disponibili pentru a fi investiți, atunci eu nu-mi pot pierde timpul cu ea." Așadar, dacă nu dispui de o sumă mare de bani, cei mai mulți consilieri financiari nu-și pot permite să piardă timpul oferindu-ți sfaturi financiare. Și ei au nevoie de bani ca să-și întrețină familiile și să investească în planurile **lor** de pensionare.

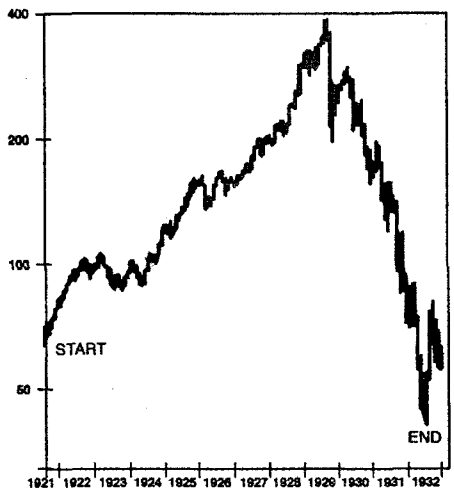
Presupunerea extrem de importantă care reiese din articolul din ziar și pe care vreau s-o discut este următoarea: „Acest procedeu se numește retragere sistematică și merge ca pe roate." Motivul pentru care aduc în discuție această afirmație constă în faptul că aparține întregii industrii de planificare financiară. Așadar, în acest caz, nu-l critic pe consilierul nostru financiar, ci întreaga industrie financiară, care pornește întotdeauna de la premisa că piața bursieră va continua mereu să crească. Așadar, afirmația consilierului financiar — „merge ca pe roate" — ar trebui completată astfel: „merge ca pe roate atâta timp cât bursa continuă să crească, dacă ai ales fondurile corespunzătoare și dacă ai destui bani în portofoliu". Eu cred că acesta ar fi un răspuns mult mai corect și mai aproape de adevăr.

Orice investitor profesionist care a studiat istoria pieței bursiere este conștient de faptul că toate bursele cresc și scad. Un investitor adevărat nu-și va periclita niciodată viitorul pornind de la premisa că bursele doar cresc... dar, din păcate, asta fac cei mai mulți oameni.

În volumul al treilea din seria „Tatălui bogat", volum intitulat „Ghidul investitorului", am inclus grafice care ilustrează diverse creșteri și prăbușiri bursiere. Următorul grafic ilustrează prăbușirea bursieră care a avut loc în 1929 pe Wall Street.

Aplicând premisa de la care pleacă specialistul nostru financiar — „Acest procedeu se numește retragere sistematică și merge ca pe roate" — la cifrele și statisticile ce au urmat prăbușirii din 1929, vedem cum arată acest „mers ca pe roate".

Aceste cifre ne sunt oferite de Ibbotson Associates, cifre pe care vom încerca să le punem în aplicare în funcție de sfaturile și presupunerile consilierului nostru financiar.



DJIA 1921-32

Să spunem că urmăm sfatul „retragerii sistematice" și extragem pe an 8% din balanța contului nostru, lăsând restul să crească pentru „a nu ne trezi niciodată săraci". Acesta este un alt aspect al presupunerilor făcute de industria planificării financiare.

Să spunem că la vârsta de 65 de ani ai un milion de dolari și faci în continuare investiții în S&P 500 Index — reprezentând un grup de companii mari și sigure. Și se întâmplă exact același lucru care s-a întâmplat și în cazul pieței bursiere din anul 1929. Cifrele următoare ilustrează — în funcție de inflația iminentă — ce soartă ar fi avut rezervele tale din planul de pensionare DC în anii care au urmat prăbușirii din 1929:

Sfârșitul anului	Schimbarea valorii (în dolari)	Valoarea rămasă în vigoare (în dolari)	Bani pentru traiul zilnic (în dolari)
1929	proaspăt pensionar	1.000.000	80.000
1930	(461.840)	487.719	39.017

Înainte de a merge mai departe, cred că trebuie să explic semnificația acestor cifre pentru a înlătura orice confuzie. Cifrele care corespund anului 1930 ilustrează o pierdere de 461.840$ (în limbajul de specialitate, o cifră pusă între paranteze reflectă o pierdere, nu un câștig), ceea ce înseamnă că balanța contului rămas este de 487.719$ din valoarea de 1.000.000$ existentă în anul 1929. Asta înseamnă ca în 1931 o persoană trebuie să trăiască din 39.017$ (8% din 487.719$).

1931	(294.797)	169.976	13.598
1932	(10.946)	162.166	12.973
1933	63.407	211.441	16.915
1934	(3.307)	187.389	14.991
1935	98.267	262.941	21.035
1936	145.144	382.564	30.607
1937	(291.789)	58.391	4.671
1938	25.678	81.632	6.531
1939	(601)	74.884	5.991
1940	(13.503)	54.826	4.386
1941	(10.592)	36.334	3.242
1942	10.864	40.530	2.935
1943	18.644	54.205	4.336
1944	23.887	71.196	5.776
1945	70.339	133.795	10.704
1946	(39.389)	70.858	5.669

Făcând un total al acestor cifre, dacă o persoană din generația „Baby Boom" cu un plan de pensionare DC deține la vârsta de 65 de ani un milion de dolari, iar bursa urmează aceeași traiectorie pe care a urmat-o după 1929, observăm că persoana res-

pectivă — ajungând la vârsta de 82 de ani — a pierdut peste 90% dintr-un milion de dolari. În loc să trăiască din 80.000$ pe an — la vârsta de 82 de ani — această persoană se va trezi că trebuie să trăiască din 5 669$ pe an — lucru extrem de greu de realizat.

De aceea, afirmația consilierului financiar — „Aceasta se numește retragere sistematică și merge ca pe roate" — „merge într-adevăr ca pe roate" numai în cazul în care presupunerile lui se adeveresc (însemnând că bursa continuă să crească). Dar ce se va întâmpla dacă presupunerile nu se adeveresc? Dacă bursa nu urmează traiectoria presupusă? Ce îi veți spune atunci — peste 10 sau 20 de ani — unui pensionar aflat în această situație?

Multe dintre formulele destinate conceperii planurilor financiare pornesc de la premisa că lucrurile se vor aranja într-un fel sau altul, bazându-se pe ipoteza că bursa va continua mereu să crească. Și de dragul tuturor celor implicați în jocurile bursiere, sper din tot sufletul ca aceste ipoteze să se adeverească. Dar cei mai mulți investitori de profesie sunt conștienți de faptul că în lumea reală bursa urmează trei direcții de bază. Bursa poate să crească — ceea ce înseamnă că este o piață bursieră aflată în creștere durabilă. De asemenea, poate să scadă — ceea ce înseamnă că este o piață bursieră aflată în scădere durabilă. Poate urma ambele direcții — ceea ce înseamnă că este o piață bursieră canalizată pe două căi.

Problema care se ridică în privința portofoliilor de pensionare constă în faptul că acestea se bazează pe ipoteza conform căreia piața bursieră va avea mereu o evoluție ascendentă. De aceea, se spune adesea: „Faceți investiții pe termen lung!" Pentru a compensa fluctuațiile bursiere — respectiv creșterile, scăderile sau mișcările în ambele direcții ale pieței bursiere — consilierii financiari oferă ca soluție *diversificarea*. Acest lucru poate să funcționeze foarte bine dacă investitorul face investiții pe termen lung și dacă nu se retrage din afaceri exact în momentul unei culmi bursiere, ce precede o prăbușire iminentă. Dacă se întâmplă acest lucru, după cum puteți vedea din statistici, atunci toate presupunerile făcute se prăbușesc fără discuție.

Puteți observa că în 1936 piața bursieră se afla pe o culme — o culme chiar mai înaltă decât cea din 1929. Cu toate acestea, dacă

pensionarul ar fi urmat sfatul consilierului financiar și ar fi continuat să retragă bani în fiecare lună, ar fi descoperit în final că ar fi avut mult mai puțini bani cu ajutorul cărora ar fi putut profita de avântul bursier din anul 1936. Acest aspect scoate în evidență un defect extrem de important al acestei legi economice — pensionarul se bucură de protecție nelimitată în cazul unei scăderi bursiere dar — din cauza retragerilor sistematice — are parte doar de un potențial limitat în cazul în care bursa crește. Fiind un investitor de profesie, eu consider acest scenariu prea riscant în cazul scăderilor bursiere și prea restrictiv în cazul creșterilor bursiere.

Pentru că bursa urmează 3 piste complet diferite, iar cele mai multe portofolii conțin investiții care se dovedesc profitabile numai în cazul creșterilor bursiere, asta înseamnă că cele mai multe portofolii ale unui investitor de rând dau rezultate numai în cazul unei singure direcții din cele trei direcții urmate de piețele bursiere. Tatăl bogat mi-a spus cândva următorul lucru:

— Am auzit cu toții de ruleta rusească. Acest lucru presupune încărcarea unui pistol cu un singur glonte, răsucirea butoiașului de la revolver, punerea pistolului la tâmplă și apăsarea pe trăgaci în timp ce personajul pus în această situație speră din tot sufletul că nu va avea ghinionul să nimerească singurul glonte din revolver. Cu alte cuvinte, sorții sunt de 5 la 1 în favoarea lui. În cazul celor mai multe planuri de pensionare bazate pe fondurile mutuale, „revolverul" este încărcat cu două gloanțe din cele trei locuri disponibile. Asta înseamnă că șansele de câștig sunt foarte slabe — doar 1 la 3. Oare acesta nu este un lucru riscant?

Concluzia este că diversificarea nu-ți va oferi nicio protecție împotriva unui sistem plin de defecte — un sistem caracterizat printr-un risc nelimitat în cazul unei prăbușiri bursiere și printr-un potențial limitat în cazul unei creșteri bursiere. Asta înseamnă că planul vostru de pensionare nu vă va oferi nici măcar strictul necesar vieții de zi cu zi — dacă lucrurile nu merg conform planului... sau ipotezelor făcute.

Deși este adevărat că piața bursieră s-a redresat în cele din urmă și a crescut după anul 1929, cert este că ea s-a menținut practic pe o poziție extrem de joasă timp de 25 de ani. Deși această perioadă ar putea părea scurtă, luând în calcul întreaga

istorie bursieră, nu trebuie să uitați că atunci când bursa a trecut de la nivelul anului 1929 la cel al anului 1932, „a măturat" practic 80% din cele mai multe portofolii ale oamenilor. Faptul că ai pierdut 80% din tot ceea ce ai strâns cu atâta greutate o viață întreagă ar fi transformat acești 2 ani într-o adevărată veșnicie. Și astfel — chiar dacă „specialiștii" afirmă că bursa tinde să crească — experiența pe care ți-a fost dat s-o trăiești în acești ani în care piața bursieră s-a menținut mereu pe o poziție inferioară ți-a creat — fără îndoială — câteva nopți albe... și asta chiar dacă știai că bursa va începe la un moment dat să crească din nou... așa cum se presupune.

Și mai multe defecte

Înainte de a încheia acest capitol despre ipoteze și presupuneri, cred că este important să mai trecem încă o dată în revistă defectele pe care le-am discutat deja, dar și pe cele despre care încă nu am vorbit... defecte cauzate de ipotezele asumate... și încă necercetate. Iată acum câteva dintre defectele scoase cel mai bine în evidență de tatăl bogat:

1. Legea are un mecanism de retragere obligatoriu. Această lege va fi cauza unor probleme majore în jurul anului 2016. În anul 2016, se estimează că în jur de 2.282.887 de oameni din America vor împlini vârsta de 70 de ani. În 2017, numărul oamenilor care vor atinge vârsta de 70 de ani va ajunge la 2.928.818. Acest număr se datorează primilor oameni din generația „Baby Boom" care încep să împlinească 70 de ani. În anul următor această cifră va crește cu aproape 700.000 de oameni, care vor împlini această vârstă, iar cifra va continua să crească în fiecare an. Într-un singur an cifra crește cu aproape 30 de procente. Sper că acest lucru vă va ajuta să înțelegeți impactul pe care îl are generația „Baby Boom" asupra planurilor de pensionare DC și asupra pieței bursiere. Așa cum am spus mai devreme, e foarte greu ca o piață bursieră să continue să crească dacă oamenilor li se impune prin lege să vândă tot ce au. Este ca și cum ai încerca

să umpli cu apă o cadă de baie care este plină de găuri. Curând, oamenii se vor sătura și nu vor mai dori să umple cada cu apă.

Răspunsul la întrebarea — de ce este vorba de o retragere obligatorie — este cât se poate de simplu. Răspunsul îl constituie taxele și impozitele. Se pare că în momentul în care această lege a fost omologată, Fiscul a vrut să știe când va obține și el „partea leului". Deoarece banii dintr-un plan DC sunt scutiți de impozite și continuă să rămână scutiți de impozite, întrebarea care se pune este următoarea: când va obține și statul „partea leului", când se vor impune anumite impozite și pentru acești bani? Și tot statul a oferit și răspunsul: când omul va împlini vârsta de 70 și ceva de ani.

2. Legea „a uitat" să pretindă sistemului de învățământ să asigure pregătirea corespunzătoare în domeniul financiar. Un IQ mare în domeniul financiar este un lucru obligatoriu pentru toți cei ce doresc să devină investitori adevărați. Când legea ERISA a fost omologată, nimeni nu a atras atenția școlilor că trebuie să introducă în programa de învățământ științele economice, care constituie baza IQ-ului financiar al unei persoane. Foarte mulți oameni consideră că investițiile sunt riscante — în condițiile în care acestea n-ar trebui să fie așa — pentru simplul fapt că nu li s-au predat niciodată cunoștințele de bază ale domeniului financiar. Iată ce spunea tatăl bogat în această privință: „Orice lucru presupune un factor de risc, chiar și traversarea unei străzi, dacă nu te-a învățat nimeni cum s-o faci."

3. Nimeni nu pune sub semnul îndoielii presupunerile. Ipotezele acestei legi se bazează exact pe simple presupuneri... nu pe fapte certe. Ce se întâmplă în cazul în care un pensionar descoperă la vârsta de 65 de ani că presupunerile făcute de consilierul său financiar cu 40 de ani în urmă nu se adeveresc? Ce șanse mai are acest pensionar? Consilierii nu fac altceva decât să ofere sfaturi financiare, iar oamenii fac investiții fără să pună prea multe întrebări... asta până când scandalul iscat la compania Enron i-a obligat să ridice anumite întrebări.

4. Există prea multe companii de fonduri mutuale. Astăzi, există mai multe companii de fonduri mutuale decât companii oferite pe piața publică... motiv pentru care este extrem de greu să spui care fonduri sunt bune și care fonduri sunt proaste. Asta înseamnă că un investitor de rând are cele mai mari „șanse" să facă o alegere proastă... să aleagă anumite fonduri care să nu asigure câștigul necesar unei pensionări sigure din punct de vedere financiar.

5. Prețul pensionării devine din ce în ce mai mare. Deținerea unui număr din ce în ce mai mare de fonduri mutuale care se bazează doar pe câteva acțiuni profitabile, aparținând unor companii care se bucură de un real succes, are drept rezultat creșterea excesivă a acțiunilor companiilor respective — ceea ce înseamnă că prețul pensionării devine din ce în ce mai mare.

6. Un plan DC nu vă oferă nicio protecție după pensionare. Piața bursieră se poate prăbuși după ce o anumită persoană se retrage din activitate, distrugând toate economiile și siguranța financiară a persoanei respective. Fără să mai ai o slujbă și nici prea mult timp la dispozitie, este extrem de greu să mai poți strânge toate economiile pierdute. Așa stau lucrurile și în cazul celor mai mulți angajați ai companiei Enron, care și-au investit toate economiile în această companie — ceea ce înseamnă că strategia de diversificare este esențială pentru toți cei care dispun de o pregătire financiară limitată. Problema care se ridică în cazul diversificării constă în faptul că această strategie prezintă în continuare factori de risc, dovedindu-se în final o alegere proastă.

7. Mulți angajați nu-și aduc nicio contribuție la realizarea planurilor lor de pensionare. Am văzut cifre care atestă că doar 50% sau 20% sau chiar mai puțin de 10% din oamenii aparținând generației „Baby Boom" și-au pus deoparte anumite sume de bani destinate pensionării lor. Acest lucru presupune o greutate financiară în plus pentru generațiile viitoare... în special, pentru copiii voștri.

În articolul din ediția din 5 mai 2002 a ziarului „Washington Post" — cu titlul „Pentru cei mai mulți oameni din câmpul muncii care și-au conceput planuri de pensionare 401(k) recuperarea banilor pierduți nu va fi o sarcină ușoară" — putem citi următorul lucru:

„Nu dispunem de prea multe date exacte referitoare la numărul oamenilor care au făcut economii pentru pensionare sub diverse forme — precum: planuri de pensionare 401(k), IRA (Individual Retirement Account — conturi individuale destinate pensionarii) și reînnoirea planurilor IRA — dar informațiile pe care le deținem atestă faptul că mulți oameni au motive serioase de îngrijorare. În 2000, 44% din balanțele planurilor 401(k) erau mai puțin de 10.000$ — în conformitate cu EBRI, institutul de cercetare a veniturilor. Pe locul al doilea, cu 14 procente, se situa categoria veniturilor între 10.000$ și 20.000$."

Mai târziu, în același articol, putem citi:

„Așadar, dacă un lucrator nu-și aduce contribuția la contul destinat pensionării sale sau dacă investițiile făcute nu se dovedesc profitabile, există riscul să rămână fără niciun ban în momentul retragerii definitive din activitate.

Și se pare că așa stau lucrurile — conform unui alt studio emis săptămâna trecută de Institutul Politicii Economice. Acest studiu, realizat de profesorul în științe economice de la Universitatea din New York — Edward N. Wolff, a descoperit că « averea destinată pensionării » în cazul tuturor lucrătorilor — cu excepția celor foarte bogați — oameni care se apropie de vârsta pensionării (persoane cu vârste cuprinse între 47 și 67 de ani) — a scăzut simțitor între anii 1983 și 1998."

Principalul motiv pentru care oamenii nu-și aduc contribuția la realizarea planurilor lor de pensionare DC este faptul că taxele și impozitele pe care trebuie să le plătească sunt foarte mari,

traiul de zi cu zi este extrem de costisitor, creșterea și educarea copiilor presupun eforturi financiare deosebit de mari, iar cei mai mulți oameni nu realizează că timpul — investițiile făcute pe termen lung — sunt vitale pentru funcționarea corespunzătoare a planului lor de pensionare. Dacă oamenii nu încep să-și pună cât mai repede banii deoparte, următoarea „hibă" din sistem va pune stăpânire pe ei.

8. Un plan DC s-ar putea să nu funcționeze pentru persoanele mai în vârstă. Dacă o persoană are 45 de ani sau mai mult în momentul când începe să strângă bani pentru pensionare, s-ar putea ca în acest caz planul DC să nu mai funcționeze. Și asta pentru că nu mai este timp. Așadar, dacă o persoană începe să facă economii la vârsta de 45 de ani sau chiar mai târziu și nu prea are bani pentru eventuale investiții sau își pierde economiile destinate pensionării și trebuie să ia totul de la capăt — așa cum trebuie să facă acum angajații mai bătrâni ai companiei Enron — strategia planului DC s-ar putea să nu mai funcționeze.

Articolul din 5 mai se referă și el la aspectele mai sus menționate, cu specificația:

> „Gândiți-vă la următorul lucru! Să spunem că o persoană se retrage din activitate având economii în valoare de 600.000$. Această persoană hotărăște că are nevoie de 3 000$ pe lună pentru traiul zilnic, dorind să-și păstreze mereu acest statut al existenței de zi cu zi (ceea ce înseamnă că trebuie să retragă din cont sume din ce în ce mai mari pentru a putea face față inflației inerente). Dacă persoana în cauză trăiește 20 de ani — până la vârsta de 85 de ani — are toate „șansele" să rămână fără niciun ban — așa cum arată statisticile realizate de T.Rowe Price."

Mulți dintre oamenii din generația „Baby Boom" descoperă astăzi ce ar fi trebuit să descopere cu 25 de ani în urmă. Și adevărul este că prea puțini dintre ei vor avea economii în valoare

de 600.000$ — bani destinați pensionării lor. Se pare că milioane de oameni din această generație nu mai au timp pentru strângerea unei asemenea sume, pentru că planurile DC nu sunt sub nicio formă planuri de îmbogățire rapidă. Iar dacă ai ajuns în situația în care timpul nu mai este în favoarea ta, toată strategia de diversificare din lume nu va face altceva decât să-ți îngreuneze și mai mult problemele financiare. Diversificarea este o strategie defensivă de investiție, dar dacă timpul nu mai lucrează în favoarea ta, această strategie defensivă nu va putea împiedica inevitabilul.

9. Prea mulți „ne-investitori" oferă sfaturi în materie de investiții. Mulți consilieri în probleme de investiții nu sunt investitori în adevăratul sens al cuvântului... ei sunt agenți de vânzări. În plus, mulți consilieri financiari nu știu dacă sfaturile lor vor trece testul timpului și al fluctuațiilor bursiere. Cei mai mulți consilieri în materie de investiții nu știu dacă persoana pe care o „au în grijă" va putea supraviețui în urma sfaturilor și produselor promovate de ei. Acești consilieri sunt obligați să vândă numai produsele financiare ale companiilor pentru care lucrează, ceea ce înseamnă că obiectivitatea lor este limitată. Pe de altă parte, cei mai mulți consilieri promovează doar o singură categorie de investiții — precum hârtiile de valoare, proprietățile sau afacerile. Doar foarte puțini dintre ei posedă o pregătire completă în domeniul financiar, fiind astfel calificați să vorbească despre sinergia acestor categorii diferite de active. Sau — ca să-l citățm pe Warren Buffett — „Nu ai cum să vinzi castraveți grădinarului."

10. Vă puteți permite să trăiți după ce ieșiți la pensie? Pentru că din ce în ce mai mulți oameni din generația „Baby Boom" încep să iasă la pensie, vom vedea dacă ipotezele făcute în legătură cu planurile de pensionare DC se dovedesc adevărate. Deși această lege se referă la pensionare, mă întreb însă dacă un plan de pensionare DC va fi un punct de sprijin pentru un aspect mult mai important chiar decât pensionarea în sine... și acesta se referă la îngrijirile medicale. Întrebarea pe care o pun

eu este următoarea: „După retragerea din activitate, va putea oare un pensionar să-și permită îngrijiri medicale pentru toată viața?" Un om poate — după pensionare — să-și reducă considerabil nivelul de trai, optând pentru o existență mai modestă, însă prețul îngrijirilor medicale crește din ce în ce mai mult. În anul 2000, costurile îngrijirilor medicale au crescut cu 17 procente. Așadar, în timp ce restul economiei stagna, costul îngrijirilor medicale creștea. Problema care mă preocupă pe mine constă în faptul că — în viitorul apropiat — viața sau moartea unui om va depinde de posibilitatea acestuia de a-și permite toate îngrijirile medicale de care are nevoie. Problema este că milioane de oameni nu vor avea destui bani în planurile DC destinate pensionării lor pentru a-și putea permite toate îngrijirile medicale necesare vieții.

Ce putem spune despre Sistemul Medical din America? Ei bine, dacă statisticile sunt corecte, Sistemul Medical din America s-ar putea să fie falit. Dacă îngrijirile medicale vor deveni un drept național, atunci taxele și impozitele vor crește enorm, iar dacă se va întâmpla acest lucru, afacerile se vor muta spre alte țări... agravând starea unei populații și așa destul de impozitate.

Dacă o persoană vrea să-și conceapă un plan de pensionare DC trebuie să înceapă procedurile cât mai devreme cu putință și să încerce să strângă cât mai mulți bani posibil — bani care să-i asigure nu numai traiul de zi cu zi atunci când va ajunge la pensie, dar și îngrijirile medicale. În următorii ani, foarte mulți pensionari se vor găsi în situația de a-și lichida portofoliile pentru a-și plăti îngrijirile medicale atât de necesare prelungirii vieții lor. Mă întreb atunci — dacă în momentul în care consilierul acela financiar i-a spus pensionarului de 70 de ani: „Acest procedeu se numește retragere sistematică și merge ca pe roate" — oare a luat în calcul și îngrijirile medicale necesare întregii vieți a pensionarului? Care erau ipotezele care se ascundeau în spatele răspunsului oferit de consilierul nostru financiar? Oare ipotezele lui luaseră în calcul și îngrijirile medicale?

În doar câțiva ani, piața bursieră se va lovi nu numai de situația în care milioane de oameni din generația „Baby Boom" își vor începe retragerile sistematice, dar și de situația în care acești oameni vor realiza că vor avea nevoie de foarte mulți bani pentru a-și acoperi cheltuielile medicale. Folosind un glob de cristal ipotetic, să spunem că un pensionar în vârstă de 70 de ani, care și-a conceput un plan de pensionare DC deținând active în valoare de 500.000$, are o asigurare medicală limitată și trebuie la un moment dat să plătească 150.000$ pentru o operație de cancer vitală. Ce credeți că va face acest pensionar — va păstra banii și va renunța la operație sau va vinde fonduri mutuale în valoare de 150.000$ pentru a-și acoperi cheltuielile medicale? Eu cred că în curând milioane de pensionari își vor vinde portofoliile, fără să mai urmeze planul retragerii sistematice, pentru a-și acoperi cheltuielile medicale. Dacă așa vor sta lucrurile, ce se va întâmpla atunci cu piața bursieră? Va mai continua oare să crească?

Mulți consilieri financiari oferă sfaturi în domeniul financiar, sfaturi despre care nimeni nu poate să spună că se vor adeveri. Dar cândva în viitorul apropiat vom afla dacă ipotezele făcute de reforma sistemului de pensionare se vor dovedi corecte. Vom afla, de asemenea, dacă presupunerile făcute de industria de planificare financiară vor face față testelor impuse de realitatea vieții de după pensionare... presupuneri bazate pe teoria că piața bursieră va continua mereu să crească.

De ce un plan de pensionare 401(k) nu dă rezultate în cazul unui contribuabil cu un venit mare?

Autor: Diane Kennedy, expert contabil
Consilierul financiar al tatălui bogat

Părerea generală este că un contribuabil cu un venit mare trebuie să depună în planul lui de pensionare 401(K) suma maximă de care dispune. E adevărat, acest lucru reduce venitul impozabil curent [contribuțiile aduse pla-

nurilor de pensionare 401(k) nu sunt atât de impozitate precum sunt veniturile obținute de pe urma unui stat de plată], dar poate să creeze mai târziu adevărate probleme financiare.

În primul rând, se pleacă de la premisa că venitul tău va scădea în viitor. Dacă îi asculți pe cei mai mulți consilieri financiari, atunci aceștia îți vor spune că venitul tău va scădea fără discuție în momentul în care vei ieși la pensie. Dar sunt oameni (ca de exemplu, clienții mei) care intenționează să se retragă din activitate având un venit mult mai mare decât cel pe care îl au în prezent. Pentru ei, un plan 401(k) — plan care nu face altceva decât să amâne plata taxelor pentru o dată mai târzie — nu are absolut niciun sens. Câștigă mai mulți bani — e adevărat, dar asta înseamnă că vor plăti și mai multe taxe și impozite. Ce rost are să plătești — de bunăvoie — taxe și mai multe, dar și mai mari?

Cel de al doilea motiv pentru care un plan de pensionare 401(K) nu are absolut niciun rost pentru un contribuabil cu un venit mare constă în modalitatea în care noi trebuie să ne plătim impozitele pe venituri. Există 3 tipuri de venit: venit sub formă de stat de plată (muncești pentru bani), venit pasiv (investițiile tale sunt cele care muncesc pentru tine) și venit sub formă de portofoliu (banii tăi lucrează în favoarea ta). Venitul sub formă de portofoliu constă în principal din creșterile de capital — venit rezultat din investițiile făcute. Procentul maxim al creșterilor de capital pentru investițiile păstrate 1 an este de 20%. Acest procent scade la 18% pentru investițiile păstrate timp de 5 ani sau chiar mai mulți ani. Procentul de impozitare în cazul veniturilor sub formă de stat de plată (venitul obișnuit) a ajuns în 2002 la peste 38%.

Dacă investițiile tale nu au nimic de-a face cu planul 401(k), procentul de impozitare a creșterilor de capital este de 18-20%. Dar dacă aceste investiții sunt făcute prin intermediul unui plan 401(k), plata taxelor este amânată până în momentul în care începi să-ți retragi venitul. Acest

venit este impozitat la fel ca un venit obișnuit — la cota cea mai înaltă. Asta înseamnă că un plan 401(K) îți dublează procentul de impozitare — de la procentul specific creșterilor de capital (18-20%) la procentul specific venitului obișnuit (38%).

Există situații și mai cumplite — ca de exemplu, să presupunem că mori având încă bani în planul tău de pensionare. În momentul morții, planului tău de pensionare i se stabilesc și alte impozite — precum: impozitul pe venit și impozitul pe proprietăți. Impozitul ce trebuie plătit pentru o proprietate obișnuită este de 75%. Dacă presupunem că planul tău de pensionare a pornit de la valoarea de 100.000$ și a ajuns la 400.000$, asta înseamnă că moștenitorilor nu le mai rămân decât 100.000$. Câștigul net de pe urma acestui plan 401(k) (a cărui valoare practic s-a cvadriplat) este de fapt zero!

Există anumite avantaje prin posibilitatea amânării plăților taxelor și impozitelor pentru o anumită dată din viitor, dar trebuie să vă asigurați ca această soluție vine în sprijinul planurilor voastre de viitor. Nu acceptați cu ușurință sfaturi convenționale din partea unor consilieri convenționali!

Se dovedesc presupunerile valide?

Unii oameni spun despre legea ERISA că nu este altceva decât o intrigă murdară, modificată puțin, de genul celei puse la cale de Ponzi. Ponzi este un escroc, care îi convingea pe oameni să-i dea anumite sume de bani, promițându-le că vor primi în schimb dobânzi foarte mari. Apoi, el găsea un alt grup de oameni, cărora le promitea același lucru. Lua banii oferiți de cel de al doilea grup de oameni și îl dădea celor din primul grup pe care-l abordase. Primul grup de oameni povestea apoi întâmplarea prietenilor și cunoscuților, care formau ulterior nucleul celui de al treilea grup de oameni. Acest al treilea grup asigura câștigul bănesc pentru cel de al doilea grup. Poate că intriga lui

Ponzi ar fi mers la nesfârșit dacă cineva nu și-ar fi dat seama de escrocheriile lui. Așa că în loc să devină un erou, numele lui Ponzi a devenit acum sinonim cu trișarea. Când se spune că cineva s-a lasat prins în cursa lui Ponzi înseamnă că persoana respectivă a fost atât de naivă să creadă că un anumit lucru — considerat prea frumos pentru a fi adevărat — putea deveni realitate... iar povestea s-a dovedit într-adevăr prea frumoasă pentru a fi adevărată.

Probabil că fiecare dintre noi crede — măcar pe jumătate — în lucruri care sunt prea frumoase pentru a fi adevărate. Ne place să credem în povești cu zâne, în miracole, în Moș Crăciun și în îngeri păzitori. Același lucru este valabil și în cazul afirmației consilierului financiar, care spune: „Acest procedeu se numește retragere sistematică și merge ca pe roate" — oamenii cred acest lucru pentru că vor să creadă. Chiar dacă în adâncul sufletului știu că nu poate fi adevărat. Ponzi era conștient de această latură omenească și de aceea vor exista mereu noi curse Ponzi, chiar dacă Ponzi nu mai e de foarte mult timp printre noi. Nu trebuie însă să credeți că eu susțin că legea ERISA este o cursă Ponzi... ce vreau eu să subliniez este faptul că oamenilor le place să creadă că lucrurile vor merge mereu ca pe roate. Iar lucrurile vor merge ca pe roate atâta timp cât presupunerile se dovedesc corecte. Dacă acest lucru nu se întâmplă, atunci cuvântul „a presupune" devine „a destina pieirii."

O notă optimistă

Ca teorie, tatăl bogat considera că ERISA se baza pe niște valori și idealuri extraordinare. Asta — ca *teorie*. Dar noi știm cu toții că este o mare diferență între teorie și practică.

Cercetând această lege, tatăl bogat a descoperit că unul dintre idealurile ei era acela de a oferi angajatului puțină acțiune. Până într-un punct, un angajat cu un plan de pensionare DB s-ar putea să fi avut o anumită siguranță financiară după retragerea sa din activitate, dar nu deținea niciun activ pe care îl putea apoi transmite urmașilor lui. De exemplu, dacă un angajat ieșea la pensie la vârsta de 65 de ani și murea la 75, beneficiile de

care se bucura încetau imediat, iar activele sub formă de investiții rămâneau în cadrul companiei unde lucrase. În cazul unui plan de pensionare DC, dacă angajatul murea la vârsta de 75 de ani, dar portofoliul său mai conținea niște active, aceste active din planul său de pensionare reveneau familiei lui.

Tatăl meu sărac își concepuse un plan de pensionare DB, așa că nu prea avea ce să lase copiilor lui. Avea pensia de profesor, o pensie mică de la stat, care îi asigura în fiecare lună o anumită siguranță financiară, dar când a murit, nu a lăsat nimic urmașilor lui. Așadar, planul de pensionare DB nu este un plan prin care să poți transmite ceva moștenitorilor tăi. Pe de altă parte, dacă tata ar fi avut un plan de pensionare DC, copiii lui ar fi moștenit activele rămase în portofoliul său — dacă ar fi existat vreuna, în afară — desigur — de taxele de înmormântare. Ca teorie, un plan de pensionare DC conține anumite avantaje, pe care un plan de pensionare DB nu le are.

Așadar, un aspect pozitiv al planurilor de pensionare DC este faptul că acestea au constituit o încercare de a transfera uriașa avere a Americii și a lumii întregi în mâinile angajaților. Iar aceste planuri DC ar trebui practic să dea rezultate, pentru că în lume există o avere uriașă, din care fiecare om s-ar putea înfrupta din plin. La urma urmei, lumea este plină de bogății.

Pe de altă parte, această idee este extraordinară doar ca teorie. Realitatea este că 90% din această comoară uriașă a lumii este deținută doar de 10 % din oameni... și există un motiv pentru acest lucru... motiv pe care îl vom dezbate în capitolul următor, capitolul care vorbește despre cea mai mare greșeală... greșeala ce va declanșa cea mai mare prăbușire din istoria bursieră — este vorba de aceeași greșeală care are drept consecință deținerea întregii comori a lumii în mâinile a 10% din oameni.

Vestea bună este că — în momentul în care veți înțelege care este această greșeală, găsind astfel o soluție pentru a o îndrepta — veți avea toate șansele din lume să vă încadrați în acest procent de 10% care deține controlul asupra a 90% din averea lumii întregi.

CAPITOLUL 6

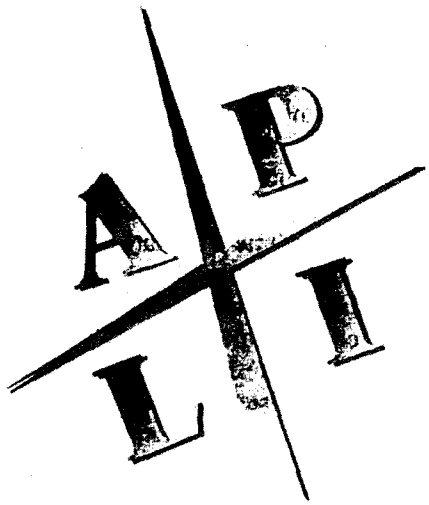
Doar simplul fapt că faceți investiții nu înseamnă că sunteți investitori

Din toate defectele pe care le prezintă reforma sistemului de pensionare, tatăl bogat considera că cea mai mare greșeală este faptul că aceasta îi obligă pe oameni să facă investiții, deși nu sunt investitori. Tatăl bogat considera că premisa de la care se plecase — aceea că o schimbare în sistemul de legi îi va transforma peste noapte în investitori de profesie — era o greșeală de proporții uriașe.

— Cum poți să transformi o persoană — spunea el — care a fost „programată" din naștere să devină angajat permanent într-un investitor ce trebuie să-și asume anumiți factori de risc? O persoană care caută siguranța financiară nu este același lucru cu un investitor ce-și asumă riscul investițiilor sale.

Tatăl bogat era de părere că această premisă era o greșeala uriașă, ce va duce în final la cea mai mare prăbușire din istoria bursieră.

Cei care au citit „Cadranul banilor" (volumul al doilea din seria „Tatălui bogat") cunosc foarte bine următorul grafic al cadranului banilor:



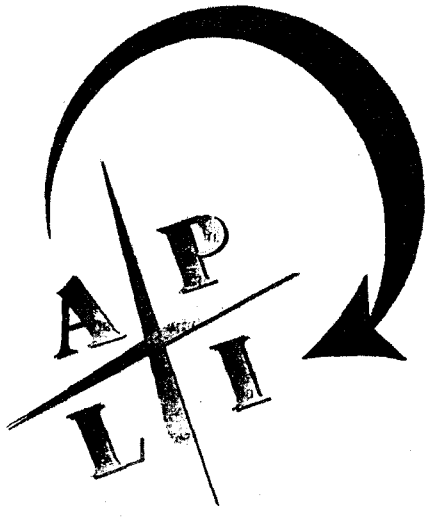
A — vine de la angajat
L — vine de la liber-profesionist
P — vine de la patron
I — vine de la investitor

Pentru cei care nu știu ce reprezintă acest cadran al banilor sau pentru cei care nu au citit cartea, voi explica pe scurt ce reprezintă cele patru litere ale cadranului.

Aceastea sunt cele 4 modalități prin care puteți câștiga bani sau cele 4 categorii de oameni. Fiecare cadran în parte reprezintă un mod diferit de gândire referitor la bani și la siguranța financiară.

— Cea mai mare greșeală a legii ERISA — spunea tatăl bogat — este faptul că ea presupune că oamenii situați în partea stângă a cadranului pot fi mutați cu ușurință în partea dreaptă a cadranului. Oamenii situați în fiecare cadran în parte sunt foarte diferiți unii de alții... foarte, foarte diferiți. Să presupui că o persoană din cadranul A poate deveni investitor, situându-se în cadranul I, datorită unei schimbări survenite în sistemul de legi... este un lucru absurd. Poți schimba legile prin atingerea unei peniţe, dar nu poți schimba oamenii cu aceeași ușurință

Așadar, ERISA și amendamentele ulterioare aduse acestei legi aveau următoarele obiective:



Doreau să transforme milioane de angajați în investitori profesioniști... și — după cum am văzut — au pornit la treabă fără să creeze un sistem educațional care să vină în sprijinul acestei schimbări aparent mici, dar în esență monumentală.

Sistemul nostru de învățământ îi învață pe oameni în primul rând să se situeze în cadranele A și L, motiv pentru care cei mai mulți oameni devin fie angajați, fie liber-profesioniști. Tatăl meu sărac, directorul sistemului de învățământ, spunea mereu:

— Du-te la școală și obține rezultate cât mai bune ca în final să găsești o slujbă sigură și permanentă!

Așadar, tata mă sfătuia să caut sanctuarul siguranței financiare în cadranul A. Mama, care știa că îmi doream să devin bogat, îmi spunea adesea:

— Știu că vrei să devii bogat, așa că înscrie-te la medicină ca să devii doctor!

Ea mă sfătuia să caut sanctuarul siguranței în cadranul L — cadranul liber-profesioniștilor. Răspunsul pe care i-l dădeam eu era următorul:

— Sfatul tău se lovește de o singură problemă, mamă... ca să devii doctor, trebuie să fii inteligent, iar tu știi foarte bine care sunt rezultatele mele în această privință.

Ce vreau eu să scot în evidență este faptul că acest cadran L este cadranul oamenilor inteligenți, căci aici găsim doctori, avocați, contabili, ingineri etc., deși putem întâlni IQ-uri mari în oricare dintre cele 4 cadrane. Cadranul L poate include și anumiți specialiști, oameni cu un talent unic pentru un anumit lucru sau maeștri într-un anumit domeniu, dar și milioane de mici întreprinzători.

Tatăl bogat ne-a învățat — pe mine și pe fiul lui — să operăm în cadranele P și I. Cei care au citit volumele mele precedente își amintesc că tatăl bogat ne-a obligat să prestăm orice meserie posibilă în cadrul afacerilor lui, învățându-ne să cunoaștem cât mai multe slujbe diferite și modul în care contribuie ele la buna desfășurare a unei afaceri. Juca adesea Monopoly cu noi, învățându-ne să gândim ca niște investitori adevărați. Unul dintre principalele motive pentru care am avut o slujbă normală numai pentru 4 ani constă în faptul că tatăl bogat m-a învățat să operez în partea dreaptă a cadranului, nu în cea stângă.

Când eram copil, tatăl bogat îmi spunea:

— Oamenii se situează în cadrane diferite pentru că sunt diferiți unii de alții. O persoană care caută cadranul A dorește siguranța financiară. De aceea, cei mai mulți oameni din cadranul A — indiferent dacă sunt președinții unor companii sau oameni de serviciu — spun mereu același lucru: „Caut o slujbă sigură și permanentă, un stat de plată solid și beneficii extrem de bune." Siguranța financiară este de o importanță capitală pentru oamenii din cadranul A. Lumea cadranului I — cadranul investitorilor — nu este percepută ca o lume a siguranței financiare. Poate să fie, dar **nu** fără o pregătire adecvată.

Există o mare diferență între cuvintele *„siguranță"* și *„libertate"*. Accentuând această diferență, tatăl bogat sublinia faptul că oamenii din cadranele A și L vor siguranță financiară — siguranța obținută de pe urma unei slujbe, în cazul unui angajat și siguranța oferită de o mică afacere, fără să mai depindă de alți oameni, în cazul unui liber-profesionist. Cei din cadranele P și I doresc libertatea, astfel că își concentrează întreaga atenție asupra activelor care pot să lucreze în favoarea lor. Aud deja protestele oamenilor din cadranul L, oameni care în general vor

să se descurce singuri, prin propriile mijloace. Dar înainte de a protesta, gândiți-vă la următorul lucru: deși oamenii din cadranul L *sunt liberi să-și conducă micile afaceri, problema este că ei nu se pot retrage niciodată din activitate — chiar dacă le place sau nu s-o facă.* O persoană din cadranele P sau I este realmente liberă să nu facă nimic, dar primește bani în continuare — aceasta este diferența dintre cele două noțiuni de libertate. (Cei care nu au citit încă volumul „Cadranul banilor" poate ar trebui s-o facă, deoarece acest volum oferă mai multe detalii legate de diferențele dintre oamenii care fac parte din cadrane diferite. Este o carte extrem de importantă pentru toți cei ce intenționează să-și schimbe modul de viață — abordând un alt stil de viață, nu doar o simplă mutare de la o slujbă la alta în cadranul A sau o muncă asiduă permanentă, caracteristică pentru cadranul L.)

Cu câteva zile în urmă, mă aflam la o conferință despre investiții și discutam cu un tânăr care îmi spunea că este investitor. Eu l-am întrebat atunci ce fel de investiții făcea, iar el mi-a răspuns următorul lucru:

— Am un plan 401(k), al cărui portofoliu constă în acțiuni cu capital mare, acțiuni cu capital mic, câteva fonduri de sector și — bineînțeles — un fond de obligațiuni.

Dând aprobator din cap, m-am gândit: „Wall Street a făcut o treabă bună asigurându-și un client permanent." Fără să am nici cea mai mică intenție de a-l descuraja, l-am întrebat:

— Ce venit primești pe lună de pe urma investițiilor tale?

— Venit? răspunse el. Nu primesc niciun venit. Trimit în fiecare lună o anumită sumă din venitul meu, sume ce sunt retrase din salariu și sunt destinate acestor companii de fonduri mutuale.

— Și când speri să primești un venit de pe urma acestor investiții? l-am întrebat eu.

— O, deocamdată nu am decât 27 de ani. Până când mă voi retrage din activitate — să sperăm la vârsta de 60 de ani — banii mei vor ajunge să fie scutiți de taxe. Apoi, îmi voi transforma portofoliul într-un cont personal și voi trăi din investițiile mele. Căci eu investesc pe termen lung.

— Felicitări! am spus eu, strângându-i mâna. Continuă să investești!

Concluzia mea este că — în ciuda faptului că acest tânăr *făcea investiții* — eu nu pot să-l numesc *investitor*... cel puțin, nu din punctul de vedere al tatălui bogat. Căci acesta considera că un investitor adevărat este cel care primește bani regulat de pe urma investițiilor lui. Dacă nu primești bani, poate că faci investiții... dar nu te poți numi investitor. Ca să-i dovedesc tatălui bogat că sunt investitor, trebuia să-i dovedesc că în buzunar îmi *intră* bani, **nu** îmi *ies*. Milioane de oameni care investesc în planurile de pensionare DC au descoperit recent că banii pe care i-au investit „au zburat" din buzunarele lor, zburând și din planurile lor DC... fapt care a creat foarte multă dezamăgire în rândurile investitorilor din ziua de astăzi. Poate că ei au făcut investiții, dar nu se poate spune că sunt investitori.

Când este vorba de investiții, cei mai mulți oameni se pricep de minune să scoată bani din buzunar... dar numai câțiva știu cum să-i facă să le intre în buzunar... și doar aceștia se pot numi investitori adevărați. În procesul de investiții, cei mai mulți oameni scot bani din buzunar, dar nu-i mai pun niciodată la loc. După omologarea legii ERISA, milioane de oameni au început să facă investiții, dar nu știm încă dacă vor deveni sau nu investitori. Numai timpul va fi cel care va spune câți dintre ei vor reuși tranziția de la cadranele A, L sau P la cadranul I în momentul în care se vor retrage din activitățile pe care le-au desfășurat toată viața.

În filmul „Jerry Maguire", există o replică celebră, care sună cam așa: „Arată-mi banii!" Prietenii mei — investitori în adevăratul sens al cuvântului — o consideră o replică *sacră*. Și asta pentru că ei sunt conștienți de faptul că investițiile nu presupun neapărat returnarea banilor investiți. Pentru prietenii mei, o investiție nu devine o investiție în adevăratul sens al cuvântului până nu returnează banii investiți... și odată ce a returnat acești bani, investiția respectivă trebuie să aducă și mai mulți bani. În momentul de față, în cazul planurilor de pensionare DC, milioane de oameni scot bani din buzunar, dar nu știu dacă îi vor

recupera cândva. Mulți dintre ei și-au sunat agenții de bursă, cerându-le „să le arate banii".

Într-o seară, mă aflam la o petrecere împreună cu soția mea, când gazda a întrebat-o cu ce se ocupa. Kim a răspuns cât se poate de simplu:

— Investesc în proprietăți.

Privirea gazdei s-a luminat dintr-odată, spunând:

— Și eu fac același lucru. Eu și soțul meu am pornit pe acest drum cu o căsuță, pe care am vândut-o în momentul în care valoarea sa a crescut. Noi am aplicat acest procedeu de 3 ori și acum, priviți ce casă avem! Am continuat să investim în proprietăți și acum locuim în această casă splendidă.

Sunt convins că prietena noastră se consideră o investitoare adevărată... și privind din punct de vedere tehnic, chiar așa și este. Dar în cercul nostru de prieteni, ea nu s-ar integra în rândul investitorilor adevărați — a celor care fac investiții în proprietăți imobiliare — ci s-ar numi o simplă *proprietară de imobile*, care a avut noroc. Deși are o casă splendidă, există o diferență uriașă între un investitor care deține o casă a cărei întreținere îl costă 5000$ pe lună și un investitor adevărat care câștigă — de pe urma casei — un venit net de 5000$ pe lună. Definiția pe care o dăm noi investitorului adevărat — a celui care face realmente investiții în proprietăți imobiliare — este următoarea: investitorul adevărat este cel care obține un venit lunar din case închiriate, proprietăți comerciale, magazine, clădiri de birouri etc. Așadar, indiferent dacă lucrăm sau nu, noi putem să le „arătăm tuturor banii"... banii care ne intră în buzunar.

Cea mai mare greșeală

Așadar, de ce considera oare tatăl bogat ideea de strămutare a oamenilor din cadranul A în cadranul I ca fiind cea mai mare greșeală care se putea face? Răspunsul constă în faptul că oamenii au personalități complet diferite. O persoană din cadranul A sau L muncește pentru *bani*, în timp ce o persoană din cadranele P sau I muncește ca să creeze sau să obțină

active. S-ar putea ca acest aspect să pară o diferență nesemnificativă pe hârtie, dar după ce ieși la pensie, diferențele devin substanțiale. Deși sunt un investitor de profesie, având ani de experiență în domeniu, trebuie să mărturisesc faptul că nu este un lucru deloc ușor să obții bani lunar de pe urma investițiilor tale... și asta este exact ceea ce le impune legea ERISA oamenilor. În momentul în care o persoană cu un plan de pensionare DC se retrage din activitate, va fi automat înlaturată din sanctuarul oferit de siguranța unei slujbe. Mulți oameni vor fi nevoiți atunci să înfrunte lumea crudă a realității pentru prima oară în viața lor... lumea pe care tatăl bogat a înfruntat-o la vârsta de 13 ani, eu — la 32 de ani, tata — la 53 de ani, iar angajații companiei Enron prezentați pe prima pagină a ziarului „USA Today" – la 58 de ani.

Întâlnirea cu realitatea

În vremurile bune de demult, în momentul în care un angajat ieșea la pensie, se organiza cu această ocazie o petrecere, i se oferea viitorului pensionar un ceas de aur, iar planul DB urma apoi să aibă grijă de el pentru tot restul vieții sale. Așadar, oamenii se puteau pensiona liniștiți, bazându-se că își vor primi pensia prin poștă în fiecare lună. Asta era tot ce trebuiau să facă.

De asemenea, în aceeași perioadă a vremurilor de mult apuse, dacă angajatul a lucrat în cadrul unei companii prospere sau dacă această companie avea un sindicat puternic, angajatul primea și anumite bonificații care echilibrau costul ridicat al vieții. Astfel, în momentul în care inflația creștea, creșteau și aceste bonificații. Unele companii aveau chiar și „planuri medicale", concepute pentru toată viața pensionarilor. Cât timp trăia, pensionarul sau pensionara se putea duce la doctor, compania fiind cea care plătea onorariul doctorului. Așadar, planurile de pensionare DB deveneau din ce în ce mai costisitoare odată ce tot mai mulți oameni ieșeau la pensie și trăiau mai mult datorită îngrijirilor medicale speciale de care aveau parte. Aceste pasive constituie adevăratul motiv pentru care legea

ERISA a fost legiferată. Angajații care aveau parte de planuri de pensionare DB, dar și de „planuri medicale" deveniseră prea costisitori într-o lume în care competiția globală era din ce în ce mai acerbă.

În prezent, atunci când un angajat iese la pensie, are în continuare parte de o petrecere și de un ceas de aur, dar nu se va mai bucura sub nicio formă de siguranță financiară. Unii oameni își păstrează banii în planul de pensionare conceput de compania pentru care au lucrat, alții investesc în IRA (individual retirement account — cont individual de pensionare), iar cei mai mulți preferă să-și vândă activele financiare pentru a face rost de bani gheață, bani pe care apoi îi depun la bancă.

Am să vă prezint acum cele 3 motive care — după părerea tatălui bogat — vor provoca cea mai mare prăbușire din istoria bursieră:

1. Va avea loc o masivă lichidare a pieței bursiere, provocată de faptul că generația „Baby Boom" își va transforma activele în bani gheață. Iată ce spunea tatăl bogat în această privință:

— Oamenii din cadranele A și L muncesc toată viața pentru bani, nu pentru active financiare. Cei mai mulți dintre ei nu au încredere în bursă. În momentul în care vor pleca de la compania unde au lucrat toată viața, sentimentele de teamă și de insecuritate — sentimente care sunt și cauzele pentru care au preferat să rămână mereu în cadranele A și L — își vor spune și mai mult cuvântul. Când vor pleca, vor dori să se „agațe" în continuare de noțiunea pe care o cunosc cel mai bine și în care au cea mai mare încredere — banii gheață... nu de acțiuni sau fonduri mutuale.

Conform statisticilor relatate de revista „Business Week", în anul 1990 existau 712 miliarde de dolari în planuri 401(k) sau planuri asemănătoare. Numai 45% din acești bani erau „depozitați" sub formă de acțiuni. Până la sfârșitul anului 2000, această sumă a ajuns la 2,5 trilioane de dolari, 72% din această valoare fiind constituită din acțiuni și alte valori similare. Așadar, pentru că pe piața bursieră pătrundeau banii din fondurile de pensionare, avântul bursei nu mai cunoștea limite. Pe

măsură ce acest avânt creștea, așa-zișii investitori au început să prindă curaj, cumpărând cu bani gheață hârtii de valoare în speranța că vor obține astfel un câștig mult mai mare. Acești așazișii investitori au început așadar să-și investească economiile în piața bursieră, cumpărând în primul rând fonduri mutuale, fapt care a urcat valoarea acestei categorii de active la cifra de 4 trilioane de dolari. În același timp, au apărut statistici care relatau faptul că procentul economiilor realizate de familiile din America scăzuse la mai puțin de 1%. Se crease o isterie, în care oameni ce nu avuseseră niciodată de-a face cu piața bursieră intraseră acum în aceste jocuri bursiere.

Mulți oameni care făceau investiții în planurile lor de pensionare DC au realizat deodată că valoarea planurilor lor a început să crească. Ei s-au considerat atunci investitori adevărați și au început să-și investească toate economiile în piața de valori. Cei mai mulți dintre acești oameni făceau parte din cadranele A și L. Oameni care ar fi trebuit să se mulțumească făcând *economii* s-au trezit deodată făcând *investiții*. Dar ei nu erau investitori.

Tatăl bogat considera că cea mai mare prăbușire din istoria bursieră va avea loc în momentul în care milioane de oameni vor începe să-și vândă activele financiare, active pe care nu le înțeleg și în care nu au încredere.

— Oamenii din cadranul A — spunea el — iubesc siguranța financiară. Dacă simt cumva că această siguranță le este amenințată, nu se „vor agăța" sub nicio formă de activele lor financiare. Dacă vor simți amenințarea insecurității, nu va avea loc nicio retragere sistematică, așa cum recomandă reforma de pensionare... se va produce în schimb o panică „en gros", provocată de generația „Baby Boom" care va începe să-și transforme activele financiare în bani gheață... bani necesari conturilor de economii... și asta cât mai repede posibil.

La început, nu am prea înțeles la ce se referea tatăl bogat. Acum, însă, pentru că am mai îmbătrânit, am început să înțeleg această diferență subtilă. Astăzi, o percep imediat ori de câte ori aud replici precum: „*Fac economii* pentru pensionare" sau

„*Strâng bani* pentru educația copilului meu". Aud foarte rar afirmații de genul: „*Fac investiții* pentru pensionare" sau „*Fac investiții* pentru educația copilului meu". Iată ce spunea tatăl bogat în această privință:

— Cei care fac economii nu sunt același lucru cu cei care fac investiții. Persoanele care fac economii simt siguranța financiară în prezența banilor, nu a fondurilor mutuale. Într-un moment critic, primul lucru pe care îl vor face va fi să vândă tot, iar atunci când milioane de oameni vor începe să vândă... piața bursieră se va prăbuși. Nu va avea loc nicio retragere sistematică.

Japonia se află de câțiva ani în pragul unui dezastru bancar și financiar. În același timp, băncile japoneze „abundă" de bani, pentru că cei mai mulți japonezi sunt angajați, care își strâng cu grijă economiile. De fapt, Japonia are rata cea mai ridicată în ceea ce privește economiile cetățenilor ei. Pentru că băncile au bani din belșug, rata dobânzilor pentru aceste economii este de aproape 0%. Chiar dacă băncile nu plătesc nimic japonezilor pentru economiile lor, aceștia continuă să-și păstreze banii în bănci. De ce? Pentru că angajații preferă să-și țină banii într-un loc sigur — chiar dacă nu au niciun avantaj de pe urma acestui fapt — decât să-și asume anumiți factori de risc. Presimt că în următorii ani acest lucru va fi valabil și pentru băncile din Statele Unite. Dacă băncile vor ajunge să dețină prea mulți bani, nu le vor mai putea plăti oamenilor 10% dobândă pentru economiile lor. În prezent, băncile americane plătesc doar o dobândă de 2% pentru economiile depuse, iar acest procent de 2% nu este un câștig prea mare pentru investițiile făcute.

Astfel, principalul motiv pentru o prăbușire bursieră iminentă constă în faptul că oamenii nu se simt siguri în prezența acțiunilor și a fondurilor mutuale. În momentul în care vor începe să iasă la pensie, milioane de oameni din generația „Baby Boom" își vor transforma acțiunile și fondurile mutuale în bani gheață, întorcându-se în acest fel la aspectul pe care îl cunosc cel

mai bine și pentru care au lucrat toată viața... banii gheață. După cum spunea tatăl bogat:

— Poți schimba o lege, dar nu poți schimba oamenii.

2. Costurile medicale și ale traiului de zi cu zi vor crește mereu. După cum am spus și ceva mai devreme, în cazul planurilor de pensionare DB existau anumite bonificații care compensau creșterea inflației. În cazul planurilor de pensionare DC, după pensionare, atunci când costurile medicale și ale traiului de zi cu zi cresc, pensionarii nu găsesc altă soluție decât să-și vândă activele pentru a putea face față cheltuielilor vieții. Acest lucru „aruncă din nou pe fereastră" teoria retragerii sistematice. Aceste diferențe subtile dintre un plan DB și un plan DC vor contribui și ele la viitoarea prăbușire bursieră. Oamenii trebuie să aibă bani ca să trăiască, nu fonduri mutuale. Astfel, fondurile mutuale vor fi vândute pentru bani gheață.

3. Numărul naivilor va crește. Ca să-l citățm pe Warren Buffett: „Faptul că oamenii se vor lăsa conduși de lăcomie, teamă sau prostie este un fapt previzibil. Ordinea însă nu este previzibilă."

Știm cu toții că orice piață bursieră este condusă de lăcomie și teamă. Motivul pentru care bursa a crescut în anii '90 îl constituie *lăcomia*, iar motivul pentru care a scăzut este *teama*. În viitorul apropiat, un alt motiv pentru care oamenii își vor transforma conturile de pensionare în bani gheață este *prostia*.

Am să vă ofer acum un exemplu al prostiei implicate în procesul de investiție. În anii '90, am cunoscut mai mulți angajați bogați care credeau că se îmbogățiseră pentru că erau investitori... în realitate, nefiind altceva decât niște angajați norocoși. Unul dintre ei era un angajat al companiei Intel. În 1997, când bursa creștea, el avea un venit în valoare de 35 de milioane de dolari. Se considera — fără îndoială — un investitor, nu un angajat norocos, fapt pentru care a început apoi să facă investiții specifice — după opinia Comisiei pentru Titluri și Operațiuni Financiare — unui investitor acreditat. Investitorul acreditat este persoana care are un venit net de peste 1 milion de dolari sau o

slujbă foarte bine plătită. De ce acest lucru definește investitorul acreditat nu pot să vă spun, dar acestea sunt regulile. *Eu consider o persoană ca fiind un investitor acreditat după alte criterii, dar CTOF nu mi-a cerut mie părerea.*

În orice caz, acest investitor — fost angajat al companiei Intel — s-a lăsat condus de vraja banilor și a început să facă tot felul de investiții. A cumpărat plasamente private, a cumpărat parteneriate în cadrul mai multor companii, a cumpărat chiar companii întregi, a căror conducere a încredințat-o fiicelor și fiilor lui, și a cumpărat articole pe care numai oamenii foarte bogați își permit să le cumpere, articole precum: un avion particular, un iaht și 2 vile uriașe. În plus, a cunoscut o femeie mai tânără decât fiica sa și a divorțat de soția lui, care a primit în urma divorțului o sumă considerabilă de bani. Tatăl bogat spunea adesea: „Prostul și banii nu fac casă bună." Și credeți-mă că așa este! Astăzi, el este complet falit. Cum știu acest lucru? Știu, pentru că a venit la mine și m-a rugat să-i dau o slujbă. Avea nevoie de o slujbă, pentru că cea de a doua fostă soție obținuse în urma divorțului restul averii sale. El este unul dintre miile de oameni pe care i-am cunoscut în nebunia anilor '90. Nu erau decât niște simpli angajați care avuseseră noroc și care se consideraseră investitori, descoperind apoi că erau doar niște naivi care se amăgiseră cu ideea că pot duce o viață cât mai luxoasă cu putință. Nu e nimic rău în această privință... asigurați-vă însă că v-o puteți permite mereu!

Alte exemple ale prostiei implicate în procesul de investiție la descoperim în viața vedetelor de sport, a actorilor, starurilor de muzică rock sau câștigătorilor la loterie, oameni care se trezesc într-o bună zi posesorii unor averi uriașe și care cred că a investi bani și a fi investitor este absolut același lucru. În viitorul apropiat, pentru că unii dintre oamenii din generația „Baby Boom" vor începe să retragă sume mari de bani din planurile lor de pensionare DC, veți afla din ziare cum foarte mulți naivi de acest gen s-au lăsat păcăliți, pierzându-și astfel toți banii destinați pensionării lor. Și acest lucru va fi rezultatul faptului că acești oameni nu cunosc diferența dintre a investi și a fi investitor.

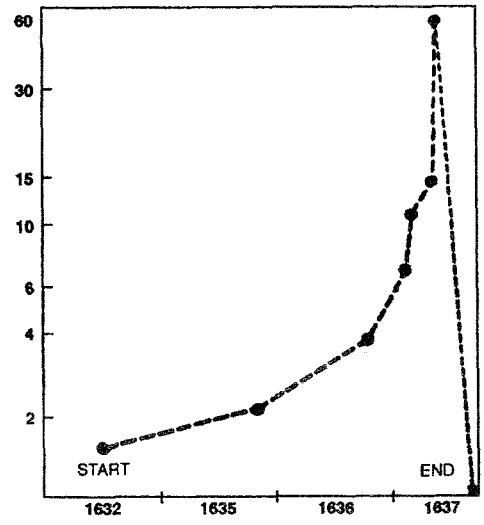
În concluzie, cea mai mare greșeală — după părerea tatălui bogat — constă în faptul că — deși oamenii fac investiții — ei nu sunt investitori.

— Acest aspect aparent nesemnificativ — spunea el — are puterea de a doborî piața bursieră.

Așadar, profețiile tatălui bogat constau în faptul că în viitorul apropiat milioane de oameni vor realiza că au fost obligați prin lege să cumpere ceva ce ei nu doreau să cumpere (un plan DC) și nu puteau vinde dacă nu acceptau să plătească o taxă uriașă de penalizare pentru fiecare retragere pe care ar fi făcut-o. În plus, mulți oameni sunt încurajați să investească în produse pe care nu le înțeleg, cărora nu știu să le aprecieze valoarea și despre care cred că au plătit prea mult.

— În acest punct — spunea tatăl bogat — oamenii care au făcut economii vor începe să-și transforme investițiile în ceea ce ei cunosc cel mai bine — acest lucru constituindu-l banii gheață, banii pentru care munciseră toată viața — nu acțiunile, obligațiunile sau fondurile mutuale. Prăbușirea pieței bursiere va fi rezultatul faptului că oamenii au fost încurajați de lege să facă investiții, fără să fie însă niciodată învățați cum să devină investitori adevărați. Nu uita că investitorii iubesc *activele* în timp ce oamenii care fac economii iubesc *banii cash*! De aceea, auzi mereu oameni care spun: „Economisiți cât mai mulți bani în bancă!"

Tatăl bogat mi-a explicat odată definiția noțiunii de isterie financiară: isteria financiară presupune transformarea irațională a banilor lichizi în active financiare, precum acțiuni, obligațiuni, proprietăți și fonduri mutuale. De-a lungul timpului, au avut loc foarte multe isterii financiare. Una dintre cele mai cunoscute este cea a bulbilor de lalea, care a avut loc în Olanda între anii 1634 și 1637. Isteria bulbilor de lalea a luat ființă în momentul în care olandezii au făcut o pasiune pentru această floare necunoscută până atunci, ce fusese importată din China.



Isteria bulbilor de lalea 1634-1637
Grafic bazat pe date istorice

În curand, ei au început să creeze soiuri noi, fapt care a dat naștere unei isterii generale. Anumiți bulbi de lalea valorau mai mult de 100 de ori greutatea lor în aur. Brusc, isteria a încetat, dând naștere unui sentiment cumplit de panică — panica de a transforma bulbii de lalea în bani gheață. Astăzi, isteria bulbilor de lalea pare la fel de ridicolă ca isteria creată acum câțiva ani la apariția Internetului.

Așadar, definiția pe care a dat-o tatăl bogat noțiunii de panică financiară se referă la transformarea irațională a activelor financiare în bani lichizi. Cu alte cuvinte, oamenii realizează brusc că investițiile pe care le-au făcut nu-și merită banii, astfel încât ei își cer banii înapoi. Acest proces se mai numește adesea „regretul cumpărătorului". În momentul în care milioane de oameni care au investit în fonduri mutuale sau în alte active financiare trăiesc acest „regret al cumpărătorului", cerându-și astfel banii înapoi, se creează o teamă cumplită — o panică ce va da în final naștere unei prăbușiri bursiere... cea mai mare prăbușire din istoria omenirii. Căci — așa cum a spus tatăl bogat — „Simplul fapt că faci investiții nu-ți conferă titlul de investitor."

CAPITOLUL 7

Toți oamenii trebuie să devină investitori

— Nu-și dau seama cât de important este procesul de investiție? l-am întrebat eu pe tatăl bogat.

Noi ieșeam din sala de conferințe a unui hotel, unde tatăl bogat avusese o întâlnire cu echipa sa managerială și cu cei mai importanți dintre angajații săi — în jur de 125 de oameni.

— Vom vedea, răspunse tatăl bogat. Am făcut tot ce mi-a stat în putință ca să-i conving de acest lucru. Acest plan 401(k) pe care l-am implementat constituie un avantaj, dar cei mai mulți dintre angajați nu contribuie cu nimic la acest plan. Iar contribuția altora este foarte mică. Se pare că și câțiva membrii din echipa managerială și-au sistat contribuțiile. Nu știu din ce se așteaptă să trăiască atunci când vor ieși la pensie.

Eram în anul 1988. Treceam prin Hawaii în drumul meu spre Orientul Îndepărtat, iar tatăl bogat m-a întrebat dacă nu doream să vin și eu la întâlnirea aceea. Prăbușirea bursieră din octombrie 1987 îi speriase pe foarte mulți angajați, fapt pentru care ei își sistaseră contribuțiile aduse planurilor lor de pensionare DC.

— I-am chemat pe reprezentanții companiei care se ocupă de managementul fondurilor mutuale ca să le explice încă o dată angajaților cum funcționează planul de pensionare 401(k). Dar

legea i-a împiedicat pe consilierii în materie de investiții să ofere sfaturi cât mai practice în privința procesului de investiție. Consilierii au prezentat anumite informații, dar nu i-au sfătuit pe oameni în ce anume ar trebui să investească. Au explicat modul de funcționare al planului, dar nu au intrat în prea multe detalii. Acest lucru nu prea i-a convins pe angajați să fie încrezători în acest plan de vreme ce ei nu au nici cea mai vagă idee în ce anume ar trebui să investească. De ce oare îi împiedică legea pe cei abilitați să conducă acest plan să le ofere angajaților niște sfaturi ceva mai practice?

— N-am știut acest lucru, am spus eu. În toți acești ani n-am înțeles niciodată de ce consilierii prezentau planul fără să ofere prea multe sfaturi în materie. Am aflat astăzi că legea este de vină pentru acest lucru.

— Reprezentanții companiei le-au spus oamenilor că au parte de un angajator generos, care este dispus să participe la propria lor contribuție — un dolar pentru un dolar. Unii angajați nu-și aduc nicio contribuție... iar alții contribuie doar cu 50 de cenți pentru un dolar. Chiar dacă sunt dispus să fiu generos, doar câțiva angajați își aduc contribuția regulat, a spus tatăl bogat.

— Chiar dacă nu primesc prea multe sfaturi în materie de investiții, oare angajații nu realizează că fiecare dolar din contribuția ta ajunge să devină un dolar scutit de taxe? am întrebat eu. Ei nu trebuie decât să pună și ei câte un dolar deoparte, dolar care este și el scutit de taxe.

— Cuvintele trec pe lângă ei, spuse tatăl bogat. Eu le spun toate aceste lucruri de ani de zile, dar nimic nu pare să se schimbe. Le-am mai spus că o persoană care își aduce propria contribuție la acest plan ajunge în final să aibă mai mulți bani decât cei care nu contribuie cu nimic. Dar nici acest lucru n-a schimbat nimic. Apoi, după ce a avut loc prăbușirea pieței bursiere, cei care contribuiau și-au sistat și ei contribuțiile. Acesta este motivul pentru care i-am chemat pe consilierii financiari și i-am rugat să le vorbească oamenilor. Sper că acest lucru va da rezultate bune.

Ne-am continuat discuția tot drumul spre biroul lui, care se afla foarte aproape de hotelul unde avusese loc întâlnirea. I-am pus din nou aceeași întrebare:

— Dar ei nu realizează cât de important este procesul de investiție?

— Ba cred că realizează, spuse tatăl bogat.

— Atunci de ce nu fac investiții? am întrebat eu.

În acel moment, tatăl bogat s-a așezat la biroul lui și a început să scrie pe carnetul lui galben următoarele cuvinte:

BOGAȚI
CLASA DE MIJLOC
SĂRACI

— Fiecare dintre noi investește în ceva într-un fel sau altul, spuse el, privindu-mă cu atenție. Doar că investim în lucruri și în feluri diferite.

Apoi, a scris următoarele investiții, specifice fiecărei categorii în parte:

BOGAȚI:	Educație bună în domeniul financiar Crearea afacerilor Investiții în proprietăți imobiliare mari Fonduri de capital private Fonduri de acoperire Manageri însărcinați cu administrarea banilor personali Plasamente private Asociați în comandită
CLASA DE MIJLOC:	Educație bună Slujbe bine plătite Carieră Casă Economii Planuri de pensionare Fonduri mutuale Investiții în proprietăți imobiliare mici

SĂRACI: Familii numeroase
Programe de ajutor guvernamentale

— Acestea sunt exemple de investiții pe care le fac oamenii din cele trei categorii sociale diferite, spuse tatăl bogat. Cei săraci „investesc" adesea în familii numeroase în speranța că la bătrânețe copiii lor vor avea grijă de ei. Acești oameni se bazează, de asemenea, pe anumite programe guvernamentale, cum ar fi: asigurările sociale, asigurările medicale și alte ajutoare guvernamentale.

— Oamenii săraci investesc în copii? am întrebat eu fără să-mi vină să cred ce spuneam.

— Este o afirmație generală, răspunse tatăl bogat, dând afirmativ din cap, dar ea conține foarte mult adevăr. Poate că nu o spun, dar acești oameni se așteaptă ca în momentul în care nu vor mai lucra să fie întreținuți de copiii lor.

— Iar cei din clasa de mijloc investesc într-o educație foarte bună pentru a obține slujbe bine plătite, am spus eu, citind lista tatălui bogat. Ei consideră asta o investiție?

— Bineînțeles, îmi răspunse el zâmbind. Nu este acest lucru valabil și în familia ta? Nu este oare important pentru părinții tăi să ai o diplomă universitară și o profesie respectabilă, cum ar fi aceea de doctor sau avocat, dar și o titulatură prețioasă, precum vicepreședinte sau director general?

— Educația este un aspect foarte important în familia noastră, am spus eu. Visul mamei a fost să devin doctor, iar tata a crezut întotdeauna că voi urma dreptul.

— Și n-au insistat să-ți cumperi o casă și să-ți concepi un plan de pensionare? întrebă tatăl bogat râzând. Oare n-ai fost chiar tu cel care mi-a spus că tatăl tău dorea să rămâi în cadrul Marinei Militare, pentru că ai fi avut un plan de pensionare extraordinar plus alte avantaje financiare?

Eu i-am confirmat spusele dând din cap.

— Dar oare oamenii săraci nu vor același lucru, cel puțin de pe urma muncii prestate?

— Poate că visează și ei la slujbe bine plătite, dar visele rămân vise, iar realitatea rămâne realitate. Dacă observi, cei mai mulți

dintre angajații mei cu salarii mai mici își schimbă slujbele una după alta, pentru că este ușor să le schimbi, atâta timp cât nu te aștepți să găsești o slujbă bine plătită. Poate că visează astfel de slujbe, dar în realitate — fără o pregătire corespunzătoare sau un talent ieșit din comun într-un anumit domeniu — o slujbă bine plătită este o utopie.

— Astfel, ei își cheltuiesc cea mai mare parte a banilor, încercând să supraviețuiască, îmbrăcându-și și hrănindu-și copiii. Astea sunt investițiile lor.

Tatăl bogat mă aprobă din cap, lovind cu pixul în locul în care scrisese investițiile oamenilor săraci.

— Situația managerilor mei cu diplomă universitară este complet diferită, spuse el, mutându-și pixul asupra investițiilor oamenilor din clasa de mijloc. Angajați fiind, ei încearcă să rămână într-un loc cât mai mult timp cu putință, pentru că sunt conștienți de faptul că — în momentul în care pleacă — trebuie să ia totul de la capăt, adesea chiar de la prima treaptă a scării ierarhice din cadrul unei companii. De aceea, lor le plac titulaturile și statutul de seniori. De asemenea, dacă vrei o slujbă bine plătită, îți va lua mai mult timp s-o găsești. Astfel, ei investesc timp într-o educație corespunzătoare, într-o slujbă bine plătită și sigură, în promovări și titulaturi. Acestea sunt aspectele importante pentru oamenii din clasa de mijloc. Așa cum am mai spus, oamenii investesc, dar investițiile lor sunt complet diferite unele de altele. Ei investesc timp și bani numai în ceea ce consideră realmente important.

— Așadar, oamenii bogați creează afaceri și investesc în proprietăți imobiliare valoroase, am spus eu. Sau investesc în fonduri de capital private sau fonduri de acoperire, în timp ce oamenii din clasa de mijloc investesc în fonduri mutuale.

— Oamenii bogați mai investesc în parteneriate și asociații sau au manageri care se ocupă de fondurile lor personale. Ei fac investiții care sunt specifice oamenilor bogați.

— Dar o diplomă universitară nu este un lucru important pentru toată lumea? am întrebat eu.

— Ba da, este, spuse tatăl bogat. De fapt, dacă studiezi cu atenție toate cele trei categorii și investițiile lor, toate investițiile

sunt importante, indiferent din ce categorie fac parte — chiar și pentru cei bogați.

— Vrei să spui că și oamenii bogați au nevoie de familii numeroase? am întrebat eu.

— Nu este obligatoriu să fie numeroase, dar familia este un lucru important pentru noi toți, indiferent din ce categorie socială facem parte. Iar ajutoarele guvernamentale constituie un aspect important și pentru oamenii bogați. Dacă statul n-ar oferi săracilor programe de ocrotire socială, străzile ar fi pline de cerșetori, iar casele bogaților ar fi prădate adesea de hoți. Așa că cei bogați investesc în aceste programe guvernamentale prin intermediul taxelor pe care le plătesc sau ale operelor de caritate în care se implică.

Tatăl bogat mi-a explicat în continuare că — dacă doream să devin bogat — trebuia să investesc în toate cele trei categorii sociale. Așadar, dacă doream să mă îmbogățesc, nu trebuia să investesc doar în două categorii sociale, ci în toate trei.

— Dacă vrei să fii bogat — îmi spuse el — te sfătuiesc să faci investițiile pe care le fac oamenii săraci, cei din clasa de mijloc și cei bogați. Nu încerca — îți repet — nu încerca să te eschivezi de la investițiile specifice primelor două categorii sociale! Dacă vrei să te îmbogățești, trebuie să investești în toate cele 3 categorii sociale, nu doar în primele două.

A continuat apoi, punând accentul pe importanța familiei, a unui cămin și a unui plan de pensionare.

— Mulți oameni — spuse el — încearcă să se îmbogățească fără acești stâlpi de sprijin și acest lucru este foarte riscant. Acesta este motivul pentru care și eu am un plan de pensionare 401(k), deși nu am nevoie de el. Este doar un stâlp de sprijin. În plus, prezintă și un mic avantaj în ceea ce privește modul de impozitare.

Trecând apoi la subiectul „familie", el îmi spuse:

— Familia este extrem de importantă pentru mine, de aceea investesc foarte mult timp și bani în familia mea. Am nevoie de ea pentru sprijinul moral pe care mi-l oferă, așa cum ai și tu nevoie de Kim din același motiv. Am cunoscut oameni care își

ignoră familiile. Ei își sacrifică timpul pe care ar fi trebuit să-l petreacă cu familia în favoarea carierei sau profesiunii lor. Sau mai rău, sunt oameni care își înșală familiile. Am întâlnit amândoi cazuri în care o persoană își înșală soțul sau soția, convinși fiind că o mică aventură nu strică niciodată, dar nu e deloc așa. O familie unită este un lucru extrem de important pentru mine și bănuiesc că și pentru tine.

Familia era un subiect sensibil pentru mine. Înainte ca tatăl bogat să încheie această discuție despre familie, eu am adăugat:

— Pentru că tu ești bogat, ai mai mult timp liber pe care îl petreci cu familia ta. Tatăl meu era în schimb plecat zile întregi în călătorii de afaceri. Ne spunea că era necesar să facă aceste călătorii dacă dorea să obțină promovări și măriri de salariu, atât de necesare hranei noastre zilnice și cumpărării unei case mai mari.

— Știu asta, spuse tatăl bogat. Mulți oameni își ignoră familiile pentru a obține promovări și măriri de salariu sau încercând să se îmbogățească prin achiziționarea unor vile impresionante. Așa cum am mai spus, oamenii investesc în aspectele și lucrurile pe care ei le consideră realmente importante. Dar după părerea mea, acest lucru nu are nimic de-a face cu procesul de investiție... este doar un proces de sinucidere familial și financiar. Câți părinți au astăzi timp liber pe care să-l petreacă în compania copiilor lor? Unde te-ai afla astăzi dacă n-aș fi petrecut atâta timp cu tine învățându-te cât mai multe lucruri despre afaceri și investiții? Tatăl tău n-a avut timp să facă acest lucru pentru tine. Era prea ocupat muncind pe brânci pentru a-și achita ratele la vila cea impresionantă.

În timp ce îmi spunea toate aceste lucruri, am realizat deodată de ce îmi vorbise mereu despre conceperea unui plan. În volumele mele precedente, am specificat faptul că îmi spusese mereu că existau planuri de investiții destinate obținerii siguranței financiare, a confortului financiar și a bogăției. Era ferm convins de necesitatea conceperii unui plan și urmăririi lui cu strictețe. El își concepea un plan de îmbogățire, pentru că dorea să aibă mai mult timp liber pe care să-l petreacă în compania

copiilor lui. Planul tatălui meu sărac era acela de a se întoarce mereu pe băncile școlii pentru a putea obține promovări și măriri de salariu. Deși a încercat din răsputeri să-și petreacă ceva mai mult timp în sânul familiei, adevărul este că mai mult s-a aflat pe drumuri, în timp ce tatăl bogat stătea acasă, iar angajații lui aveau grijă de afacerile și investițiile lui. Am realizat atunci cât de importante erau investițiile aparținând tuturor celor 3 categorii sociale. Mi-am dat deodată seama că aveam foarte mulți prieteni care doreau să se îmbogățească, dar nu făceau investițiile specifice primelor 2 categorii sociale. Așa că am pus următoarea întrebare:

— Ce se întâmplă cu oamenii care fac investiții specifice oamenilor bogați, ignorându-le pe celelalte din primele două categorii sociale?

— Unii le fac, îmi răspunse el, dar sunt foarte puțini. Am întâlnit foarte mulți oameni care fac investițiile specifice oamenilor bogați înainte de a face primii 2 pași. Cunosc oameni care investesc în anumite proiecte de afaceri care promit miliarde de dolari, dar ajung în final să-și piardă toți banii, căzând victime escrocilor, impostorilor de tot felul și visătorilor din lumea afacerilor. Cei care încearcă să dea lovitura fără să aibă un fundament solid ajung în final niște ratați.

Aprobându-l, i-am răspuns cu un zâmbet:

— Da, am întâlnit și eu astfel de oameni. De fapt, când am pornit pe acest drum, făceam și eu parte dintre ei.

Tatăl bogat îmi răspunse, și el zâmbind:

— Da, știu. Ai ce povesti referitor la modul de îmbogățire pe care l-ai ales tu. Problema este că — atunci când ai demarat prima ta afacere — chiar ai dat lovitura. Necazul a fost că — deși ai avut noroc — nu ai avut talentul necesar să profiți din plin de acest noroc. Atunci, tu și cei 3 clovni pe care ți i-ai ales ca parteneri de afaceri ați dat faliment. Ați creat afacerea, v-ați ridicat la nivelul investițiilor specifice oamenilor bogați, dar voi, băieți, ați ignorat importanța primelor două niveluri... nivelul clasei de mijloc și nivelul oamenilor săraci. Acesta este motivul pentru care — în loc să vă îmbogățiți — atunci când afacerea a

început să fie profitabilă, ați pierdut totul ca niște bieți clovni ce erați.

— Acum am toate cele 3 niveluri, am spus eu. Sper să am talentul necesar și maturitatea de a le duce pe drumul cel drept.

— Și eu sper asta, spuse tatăl bogat încet. Dar nu-ți face griji. Investițiile făcute la toate cele 3 niveluri constituie o slujbă permanentă, astfel încât vei ajunge să te confrunți în viitor cu propriile tale provocări... așa cum vor ajunge să se confrunte în viitor și angajații mei.

— Așadar, lecția de astăzi are subiect central ideea că noi — ca indivizi — avem tendința de a investi numai în lucrurile pe care le considerăm realmente importante, am adăugat eu. Mulți dintre angajații tăi sunt conștienți de faptul că procesul de investiție este important, dar nu *destul* de important. Ei consideră alte lucruri ca fiind mai importante și într-acolo sunt îndreptați banii și timpul lor.

— Exact, spuse tatăl bogat. Privește diferențele care există între mine și tatăl tău! Tatăl tău consideră că vila sa este cea mai mare investiție pe care a făcut-o. Pentru el, casa lui este mult mai importantă decât portofoliul său de acțiuni sau imobilele industriale în care eu investesc. De aceea, diplomele sale universitare și titulaturile sale sunt mult mai importante decât niște cursuri în care ai putea învăța cum să faci investiții corecte. Eu investesc timp și bani în lucrurile pe care le consider importante în timp ce și el investește timp și bani în ceea ce consideră el important. Problema este că — acum când și-a pierdut slujba și cea mai mare parte din economii — *realizează că ceea ce el considera ca fiind important este în realitate complet nesemnificativ.* Descoperă acum că vila sa nu este un activ și că diplomele sale universitare și experiența sa în muncă nu l-au ajutat sub nicio formă în lumea crudă a afacerilor și investițiilor. Lumea realității este cu totul diferită de lumea sistemului de învățământ sau de cea guvernamentală. În această lume crudă a realității, investițiile sale nu vor da niciodată roade.

Nu-ți trebuie prea multă inteligență în domeniul financiar ca să economisești bani

În volumele mele precedente, am vorbit despre cele 3 tipuri diferite de pregătire:

1. Pregătire universitară
2. Pregătire profesională
3. Pregătire financiară

Tatăl meu sărac deținea primele două tipuri de pregătire. Tatăl bogat stăpânea în schimb cel de-al treilea nivel de pregătire — pregătirea în domeniul financiar. Când legea ERISA a fost omologată, tatăl bogat a realizat imediat că această lege trecea cu vederea importanța pregătirii în domeniul financiar. În 1988, a descoperit — pe de altă parte — că legea nu le îngăduia consilierilor financiari să ofere prea multe sfaturi în domeniul financiar. Rezultatul constă în faptul că oamenii procedează așa cum au procedat întotdeauna. Când se retrag din activitățile prestate toată viața, ei nu realizează tranziția de la cadranul A sau L spre cadranul I.

Urmând din nou calea legală, tatăl bogat a subliniat diferența dintre lucrurile pe care oamenii din clasa de mijloc le consideră importante și cele pe care oamenii bogați le consideră — la rândul lor — importante. Subliniind cuvântul „a economisi", el m-a întrebat următorul lucru:

— De câtă inteligență ai nevoie ca să economisești bani?

— Nu știu, am răspuns eu. Nu m-am gândit niciodată la asta.

— Ei bine, eu cred că nu ai nevoie de niciun pic de inteligență pentru asta. Aș putea învăța chiar o maimuță cum să economisească bani, spuse el râzând. Și când te gândești că foarte mulți oameni se consideră inteligenți pentru că știu să strângă bani. Nu trebuie decât să apelezi la serviciile unui consilier bancar, iar în cazul în care ești realmente incompetent, acesta va completa în locul tău borderoul pentru depozite bancare. Ce e așa de greu în asta? Economisirea banilor poate fi un lucru

inteligent, dar nu necesită o inteligență extraordinară în domeniul financiar.

— Chiar poți să înveți o maimuță cum să strângă bani?

— Sunt convins de asta, răspunse el zâmbind. Nu vreau decât să subliniez faptul că oamenii nu au nevoie de o inteligență ieșită din comun dacă vor să economisească bani. Dacă întâmpină greutăți în această privință, atunci ce șansă mai au să facă investiții mult mai complexe? Să luăm cazul tatălui tău! Este un om cu o pregătire universitară extraordinară, dar n-a știut cum să transforme o simplă mașinărie de înghețată într-o afacere profitabilă. El știe să economisească bani, dar nu știe să investească, și cu atât mai puțin să facă afaceri. Nu avea nicio afacere care să-l sprijine în investiția sa.

— A considerat mereu că a fost păcălit, dar realitatea este că n-a știut niciodată să citească o declarație financiară și nici n-a știut care sunt regulile pe care le implică o franciză, am spus eu. L-am rugat să te lase pe tine să-i analizezi afacerea și contabilitatea, dar mândria sa l-a împiedicat să facă acest lucru. Spunea că tu nu ai o diplomă universitară, așa că nu-ți va cere niciodată sfatul.

Tatăl bogat dădu trist din cap, apoi continuă să vorbească despre investițiile pe care le fac oamenii bogați:

— Trebuie să ai o foarte bună pregătire în domeniul financiar pentru a face aceste investiții... pregătire pe care tatăl tău nu o are — în ciuda celei universitare de care este atât de mândru.

BOGAȚI:	Educație bună în domeniul financiar
	Crearea afacerilor
	Investiții în proprietăți imobiliare mari
	Fonduri de capital private
	Fonduri de acoperire
	Manageri însărcinați cu administrarea banilor personali
	Plasamente private
	Asociați în comandită

Apoi, referindu-se la coloana clasei de mijloc, el îmi spuse:

— Nu ai nevoie de o pregătire solidă în domeniul financiar pentru a face investițiile pe care le fac oamenii din această categorie socială. Așa cum am mai spus, aș putea să învăț chiar o maimuță cum să economisească bani, iar după aceea, aș putea s-o învăț cum să achiziționeze fonduri mutuale. De fapt, există în fiecare an o competiție în care o maimuță aruncă săgeți într-o listă de acțiuni în încercarea de a demonstra că până și o maimuță îi poate învinge pe profesioniștii care aleg acțiunile... și s-a dovedit adesea că maimuța iese câștigătoare.

CLASA DE MIJLOC:
Educație bună
Slujbe bine plătite
Carieră
Casă
Economii
Planuri de pensionare
Fonduri mutuale
Investiții în proprietăți imobiliare mici

— Așadar, motivul pentru care oamenii din clasa de mijloc nu se îmbogățesc este faptul că ei nu au o pregătire solidă în domeniul financiar? am întrebat eu.

— Unii se mai îmbogățesc, spuse tatăl bogat. Dar fără o pregătire solidă în domeniul financiar, este nevoie de foarte multă muncă pentru a te îmbogăți și de foarte mulți bani ca să-ți păstrezi statutul de om bogat. De asemenea, cu cât IQ-ul tău financiar este mai mic, cu atât există pericolul mai mare de a-ți pierde banii. De aceea, oamenii din clasa de mijloc își concentrează întreaga atenție asupra economisirii banilor, în timp ce oamenii bogați se luptă să-și investească banii. Acesta este motivul pentru care oamenii din clasa de mijloc preferă să-și investească banii în case în loc să investească în proprietăți imobiliare care să le aducă un profit adevărat — și asta din cauza pregătirii lor în domeniul financiar. Dacă ar avea cunoștințe solide în acest domeniu, ar înțelege de ce deținerea unei case și

economisirea banilor constituie un lucru periculos în timp ce investirea în adevărate proprietăți imobiliare este un lucru mult mai inteligent.

— Astfel, după ce îmi voi repune pe picioare afacerea, voi putea face investițiile specifice oamenilor bogați, am spus eu, referindu-mă la primele investiții din coloana celor bogați.

— Poți să faci ce vrei. Astăzi, n-am vrut decât să scot în evidență faptul că oamenii investesc numai în lucrurile pe care ei le consideră realmente importante. Mulți dintre angajații mei nu consideră că planurile lor de pensionare sunt importante. Ei au alte planuri pentru banii lor... planuri pe care ei le consideră mult mai importante, spuse tatăl bogat. Dacă vrei să faci investițiile specifice oamenilor bogați, te sfătuiesc cu ardoare să investești în continuare în pregătirea ta financiară. Dacă îți vei forma un IQ mare în domeniul financiar, aspectele pe care cei mai mulți oameni le consideră riscante ție ți se vor părea sigure. Iar lucrurile care par sigure pentru oamenii săraci și pentru cei din clasa de mijloc, ție ți se vor părea riscante. Totul depinde de importanța pe care o acorzi lucrurilor în care — în cele din urmă — vei investi. Îți las ție dreptul de a decide.

O eventuală prăbușire bursieră îi sperie pe cei care au o pregătire financiară limitată. Iar pentru cei care dețin o pregătire solidă în domeniul financiar, o eventuală prăbușire bursieră constituie cea mai bună ocazie de îmbogățire. Căci tatăl bogat spunea:

— Dacă ai cunoștințe solide în domeniul financiar, nu ai de ce să-ți faci probleme în privința fluctuațiilor bursiere. Trebuie doar să fii mulțumit că ele există.

CAPITOLUL 8

Cauza problemei

ERISA nu va fi cauza prăbușirii bursiere iminente. ERISA, compania Enron și viitoarea prăbușire bursieră nu sunt decât niște simptome ale unei probleme mult mai profunde. Acest capitol are ca subiect central problemele din spatele problemei și modul în care putem să le rezolvăm o dată pentru totdeauna. Vom afla din acest capitol care sunt motivele reale care au stat la baza profețiilor tatălui bogat.

Asigurările sociale și medicale se află și ele în pragul prăbușirii. Raportul bugetului fiscal pe anul 2000 al administrației Clinton declara următorul lucru: „Fondurile guvernamentale de credit *nu sunt constituite din adevărate active economice,* care să poată fi folosite în viitor ca fonduri pentru diverse ajutoare sociale." Cu alte cuvinte, guvernul recunoaște în sfârșit că nu există fonduri destinate asigurărilor sociale. Ele sunt doar simple născociri ale imaginației noastre. Oare asigurările sociale sunt o intrigă abil ticluită à la Ponzi?

În America de astăzi, atunci când un angajat își studiază statul de plată, vede că 7,65% din salariul său plus un alt procent de 7,65 adus de angajator, totalizând un procent de 15,3, intră în cadrul asigurărilor sociale și medicale. Fiecare angajat în parte speră că — după pensionare — se va bucura de aceste asigurări.

Și poate că așa stau lucrurile dacă vor exista mereu cât mai mulți angajați care să-și ruleze banii în aceste asigurări. Problema este că — deoarece oamenii trăiesc din ce în ce mai mult — numărul pensionarilor crește din ce în ce mai tare. Oare această schemă funcționează doar atâta timp cât numărul angajaților este mai mare decât cel al pensionarilor?

De ani de zile, guvernul federal a împrumutat și a cheltuit surplusul asigurărilor sociale — adică, diferența dintre venitul obținut din taxele asigurărilor sociale și cheltuieli. Guvernul înlocuiește banii pe care îi împrumută, transformându-i în obligațiuni ale Ministerului American de Finanțe. În ultimii ani, mulți critici au început să spună că sistemul asigurărilor sociale nu are niciun fundament financiar și că nu există nimic în fondurile de credit. Ca răspuns, birocrații din guvern au început „să-și critice criticii", negând existența vreunei probleme. În anul 2000, când administrația Clinton s-a hotărât să recunoască totul în mod deschis și a dat publicității declarația aceea — declarația care dezvăluia faptul că în realitate nu existau fonduri de credit — stă mărturie *pentru prima dată* că statul se confrunta cu o problemă gravă și o recunoștea public. Oare această problemă este similară cu problemele companiei Enron?

Sistemul asigurărilor sociale a funcționat foarte bine la mijlocul anilor '30, când pentru un beneficiar de asigurări sociale (un pensionar) existau 42 de angajați. În anul 2000, pentru un astfel de beneficiar existau doar 3,4 angajați. Până în anul 2016, se estimează că asigurările sociale vor strânge mai puțini bani din venitul obținut din taxe și impozite și asta pentru că vor exista mai mulți pensionari decât angajați.

Dacă vă amintiți din capitolele precedente, anul 2016 este anul în care primii oameni din generația „Baby Boom" împlinesc 70 de ani — un număr de 700.000 de oameni care vor împlini *numai în anul acela* 70 de ani... iar numărul celor care vor împlini peste 70 de ani va continua să crească cu fiecare an care trece. Acestea sunt niște condiții propice pentru iscarea unei furtuni cumplite. În 2002, politicienii propuneau ca angajaților mai tineri să li se permită să-și investească banii fie într-un cont personal de economii, fie pe piața bursieră. În acest caz, vor fi și

mai puțini bani destinați pensionarilor în vârstă, căci fondurile asigurărilor sociale vor începe să sece înainte de 2016.

În 1979, nu am înțeles pe deplin de ce era tatăl bogat atât de îngrijorat în privința viitorului. Mă întrebam de ce un om bogat ca el făcea niște previziuni atât de sumbre. Mă întrebam de ce îl preocupau toate aceste lucruri. Deși nu i-am înțeles pe deplin modul de gândire, aveam deplină încredere în el, astfel că am continuat să-mi clădesc arca. De aceea, nu am acceptat postul de director de vânzări și nici un alt post, chiar dacă salariul și avantajele materiale erau mari. Am hotărât în schimb să mă mențin pe poziție și să înfrunt cruda lume a realității cât mai curând în viață pentru a nu fi nevoit s-o înfrunt mai târziu. Până în 1994, eu și Kim am atins libertatea financiară. Ne-am clădit o arcă solidă, ce ne-a menținut la suprafață. Arca noastră s-a dovedit profitabilă la sfârșitul anilor '90 când piața bursieră a crescut și ne-a menținut la suprafață atunci când a avut loc prăbușirea bursieră din martie 2000; putem spune, de fapt, că am câștigat chiar mai mulți bani cu această ocazie. Astăzi, datorită propriei mele experiențe în clădirea unei arce personale, înțeleg mult mai bine motivele de îngrijorare ale tatălui bogat în privința viitorului... un viitor pe care știa că eu și fiul lui îl vom vedea.

Pasarea problemei

Tatăl bogat a realizat că adevăratul motiv de îngrijorare îl constituia problema supraviețuirii financiare după ieșirea la pensie. De aceea, el spunea adesea:

— ERISA este o lege prin care problemele generației mele sunt transferate generației tale.

Una dintre cele mai importante lecții pe care ne-a dat-o tatăl bogat — mie și fiului său — se referă la diferența dintre un om de afaceri și un birocrat din guvern.

— Un om de afaceri — ne-a spus el — este o persoană care rezolvă probleme financiare. Dacă nu-și rezolvă problemele financiare, atunci rămâne fără afaceri. Dacă un birocrat din guvern nu poate rezolva o problemă, el își poate permite s-o paseze altcuiva.

Nu trebuie să înțelegeți că tatăl bogat critica guvernul; el nu făcea decât niște observații pertinente.

— Guvernele — spunea el — rezolvă multe probleme pentru binele societății. Guvernul este cel care folosește banii obținuți de pe urma taxelor și impozitelor noastre pentru a asigura apărarea militară și protecția poliției, pentru a lupta împotriva incendiilor, pentru a construi drumuri și școli, dar și pentru a oferi ajutor celor nevoiași. Dar guvernul se confruntă și cu probleme pe care nu le poate rezolva, pasându-le până când se agravează. Această problemă a supraviețuirii financiare în momentul în care o persoană iese la pensie este o problemă majoră, care devine din ce în ce mai gravă. Și asta pentru că oamenii se așteaptă ca statul să rezolve această problemă, care este în fond o problemă financiară personală.

Tatăl bogat era îngrijorat de faptul că nimeni nu i-a învățat pe oameni cum să-și clădească propria lor arcă. De-a lungul anilor, ei au fost învățați să depindă de o companie sau de guvern, care — după părerea lor — trebuie să le asigure această arcă. Pentru că problema se agrava, au fost omologate legi a căror misiune era transferarea cheltuielilor actuale de pensionare generațiilor viitoare. Așadar, ERISA și asigurările sociale au pasat cheltuielile de trai și îngrijire ale unei generații pe umerii generațiilor viitoare.

Apoi, în 1996, un nou plan de investiții DC a intrat pe piața bursieră. Este vorba despre planul Roth IRA, ce poartă numele senatorului care l-a susținut. Acest plan Roth IRA era un nou plan DC destinat numai oamenilor din clasa de mijloc. Dacă ești bogat, nu ți se permite să ai un astfel de plan.

La scurt timp după apariția planului Roth IRA, am primit un telefon de la Diane Kennedy, consilierul meu în domeniul sistemului de impozitare. Acest nou plan DC o îngrijora peste măsură datorită faptului că îi permitea beneficiarului să primească — după pensionare — plăți scutite de impozite din fonduri impozitate înainte de a intra în constituția planului. Așadar, acest plan Roth IRA nu făcea altceva decât să paseze problema — de data aceasta, de la generația „Baby Boom" la generațiile viitoare.

După părerea Dianei, planul Roth IRA era destinat în primul rând să creeze și mai multe taxe și impozite.

— Dacă observi — îmi spuse Diane — după creearea acestui plan, există un surplus de bani în buget. Probabil că administrația Clinton a propus această lege pentru că statul avea nevoie de mai multe taxe și impozite, dorind în același timp să creeze iluzia că era o treabă bună. Problema se pune în felul următor: când oamenii din generația „Baby Boom" vor începe să iasă la pensie, cei care vor plăti taxe și impozite pentru recuperarea pierderilor viitoare din buget vor fi copiii lor.

Astfel, problema a fost din nou pasată pe umerii altcuiva.

Planul Roth IRA a fost pe loc îndragit de clasa mijlocie. Oamenii agreau ideea de a plăti acum anumite taxe și impozite ca în viitor câștigul lor să fie scutit de impozite. Pentru că bursa se afla în ascensiune în 1996, mulți oameni au considerat acest plan ca fiind un dar ceresc. Banii, lăcomia, o piață bursieră în ascensiune și acest nou plan Roth IRA — au creat o isterie generală. Banii au început „să curgă" fără oprire în aceste planuri IRA, pătrunzând direct pe o piață bursieră și așa suprasolicitată. Aceasta a cunoscut — drept urmare — un avânt copleșitor.

O modalitate prin care guvernul a câștigat mai mulți bani constă în faptul că oamenii și-au sistat contribuțiile aduse planurilor lor 401(k) DC, transferându-și banii în planurile Roth IRA. Asta înseamnă că fiscul a strâns mai mulți bani de pe urma clasei de mijloc, pentru că în aceste planuri Roth IRA intră numai bani impozitați anterior. Asta înseamnă că fiscul nu obține niciun venit de pe urma acestor bani. Fiscul trebuie să aștepte până când angajatul iese la pensie înainte de a începe colectarea taxelor și impozitelor. Prin crearea acestui plan Roth IRA, mulți oameni și-au sistat contribuțiile aduse planului lor 401(k), depunându-și în schimb banii în planurile Roth IRA. În acest fel, statul și-a obținut plata în momentul de față, nu în viitor. Problema este însă ziua de mâine, căci în viitor vor fi din ce în ce mai puține taxe și impozite de „colectat". Iar acest lucru va constitui o adevărată problemă.

Dar planul Roth IRA a mai avut o consecință. I-a determinat pe foarte mulți oameni care nu aveau niciun plan de pensionare

să-și creeze unul. Acum, nu numai că pe piață au pătruns foarte mulți oameni prin intermediul acestor planuri Roth IRA, dar banii au început să iasă din conturile de economii pentru a pătrunde pe piață în timp ce alți oameni au început chiar să se împrumute pentru investiții. Iar pentru că bursa s-a văzut „invadată" de bani, și-a continuat ascensiunea. „De data aceasta, este cu totul altfel — spuneau oamenii. Este rezultatul noii economii." Până în 1998, milioane de ne-investitori, care avuseseră noroc pe piața bursieră cu un an în urmă și care acum se considerau investitori adevărați, au început să facă investiții fără nicio măsură — și asta pentru că teama și lăcomia deveniseră un tot unitar.

Oamenii chiar demisionau din slujbele pe care le aveau pentru a deveni consilieri în materie de investiții. Doamne în vârstă, ieșite la pensie, formau cluburi de investiții, scriau cărți cu acest subiect și ofereau sfaturi în materie de investiții. Din păcate, s-a descoperit mai târziu că aceste doamne nu obținuseră succesul scontat cu investițiile pe care le făcuseră. Dar ele i-au inspirat și pe alții să înființeze cluburi de investiții în toată țara, lucru pe care eu îl consider benefic. Au început să apară peste tot expoziții cu produse de investiție, vizitate de mii de oameni care fuseseră cuprinși de morbul investițiilor. În 1999, lustragiii și șoferii de taxi ofereau ponturi referitoare la anumite acțiuni „fierbinți", iar bursa a cunoscut un avânt uriaș. Între 1996 și 2000, oameni care nu aveau nicio idee despre procesul de investiție au început „să toarne" pe piața bursieră bani pe care nu-și puteau permite să-i piardă... dând naștere astfel unei adevărate isterii. Lăcomia și teama deveniseră un tot unitar... 25 de ani după omologarea legii ERISA. Vulpile rânjeau viclene văzând cum puii de găină „piuiau" plini de încântare. Ele știau că era timpul să le mai taie din avânt... nu chiar de tot, ci doar să le mai știrbească din bucurie. Vulpile știau că „meciul" mai avea o rundă.

În martie 2000, petrecerea a ajuns la sfârșit... dar firește că oamenii refuzau să creadă acest lucru. Cu toate acestea — încet, dar sigur — realitatea crudă a vieții a început să-și facă apariția.

Articolul din ediția din 25 februarie 2002 a ziarului „Business Week" relatează acest lucru:

„Este ora 2 noaptea și Jim Tucci privește tavanul — o altă noapte albă. În loc să numere oile, el calculează înspăimântat suma pe care a pierdut-o la bursă. Jumătate din economiile lui în valoare de 400.000$ — calculează el — s-a dus pe apa sâmbetei în doar 2 ani. Ca să nu mai vorbim de proprietatea destinată pensionării lui, proprietate situată pe coasta Floridei. Sau de călătoria atât de mult visată pe care dorea s-o facă în Italia împreună cu soția sa. Tucci, în vârstă de 60 de ani, director de vânzări la o casă de discuri din Boston, recunoaște că a pierdut o grămadă de bani făcând speculații pe piața bursieră cu acțiuni cumpărate în momentul în care avea loc nebunia creată de apariția Internetului. Dar acum un an, a obținut siguranța financiară, achiziționând acțiuni foarte bine cotate pe piață, acțiuni ale unor companii precum: IBM, Merrill Lynch, General Motors și Delta Airlines. Acum însă 40% din câștig se dusese pe apa sâmbetei. Tucci se simte complet distrus. « Sunt paralizat — spune el — nu pot să vând nimic, pentru că aș suferi o pierdere și mai mare. Sunt sigur că n-o să mai cumpăr niciodată nimic. Și chiar dacă aș cumpăra, cui ar trebui să-i cer sfatul? Nu te poți baza pe sfatul nimănui în această privință, pentru că nimeni nu este sincer. În aceste zile nu fac altceva decât să mă rog foarte mult ».“

Articolul continuă:

„Peste 100 de milioane de investitori — aproape jumătate din populația adultă a Americii — se află în aceeași situație. Ei constituie noua Categorie a Investitorilor, care au apărut în ultima decadă. Provenind în marea lor majoritate din rândurile clasei mijlocii sau din generația « Baby Boom », ei s-au lăsat convinși că — dacă vor cumpăra acțiuni — vor deveni bogați. Au obținut succes în

perioada atât de lungă a ascensiunii bursiere din anii '90. Dar au pierdut 5 trilioane de dolari sau 30% din valoarea acțiunilor lor din primăvara anului 2000, când isteria creată de apariția site-urilor pe Internet a provocat o prăbușire cumplită a bursei — a doua ca amploare după cea survenită de la cel de-al Doilea Război Mondial. Nu sunt bani câștigați la Monopoly, sunt bani câștigați cu trudă și destinați pensionării, plății taxelor universitare sau îngrijirilor medicale."

Problema devine din ce în ce mai gravă

Aspectele îngrijorătoare pe care le creează pasarea problemelor pe umerii altcuiva — în loc să fie rezolvate — constau în faptul că acestea se agravează din ce în ce mai tare. Când a izbucnit scandalul Enron, milioane de oameni au sesizat pentru prima dată gravitatea problemei... problemă ce putea fi devastatoare, în special pentru angajații mai în vârstă, care sunt conștienți de faptul că planurile lor 401(k) s-au evaporat, că asigurările sociale și medicale se află în pragul falimentului și că nu se pot baza pe copiii lor, care nu au nici ei o situație financiară mai bună decât părinții lor. În loc ca pensionarea să fie un vis frumos, ea devine un coșmar.

Tatăl bogat mi-a explicat care sunt rădăcinile acestei probleme atât de grave:

— Când America a devenit cea mai mare putere economică la începutul anilor 1900, milioane de fermieri au început să-și părăsească fermele, mutându-se în orașe în speranța obținerii unor slujbe bine plătite în cadrul uzinelor nou înființate. Curând, uzinele noastre au început să prospere, dar a apărut o altă problemă — ce facem cu muncitorii mai bătrâni?

— De aceea, în timpul Marii Crize economice, a apărut Legea Asigurărilor Sociale, am spus eu, amintindu-mi că sistemul asigurărilor sociale a luat naștere în anii '30. Sunt convins că această lege a făcut fericiți foarte mulți muncitori bătrâni.

— Așa este, a încuviințat tatăl bogat. Și acest lucru este valabil și în prezent. Dar când a izbucnit cel de-al Doilea Război

Mondial, uzinele noastre au cunoscut o dezvoltare și mai mare, iar avântul economic în America a continuat să crească chiar și după încheierea războiului. Datorită acestui avânt economic multe sindicate au început să emită anumite cerințe — cum ar fi aceea ca muncitorii lor să primească o pensie atunci când se vor retrage din activitate. Pentru a-i mulțumi pe liderii sindicatelor, directorii companiilor au fost de acord cu cerințele acestora, astfel încât planurile de pensionare DB au început să ia amploare.

— Dar problema rămâne, am spus eu, problema supraviețuirii individuale în momentul în care un om nu mai poate lucra.

— Așa este, spuse tatăl bogat. Aceasta este problema din spatele problemei: cum reușește o persoană să supraviețuiască din momentul în care nu mai poate să lucreze? Aceasta este problema care a dus la apariția asigurărilor sociale, planurilor de pensionare DB și legii ERISA.

— Este o problemă care are nevoie de o rezolvare cât mai rapidă, am spus eu.

Tatăl bogat dădu afirmativ din cap, spunând:

— Generația Primului Război Mondial a rezolvat această problemă punând cheltuielile ei — prin intermediul legislației guvernamentale — pe umerii generației tale prin intermediul reformei de pensionare.

— Deci, guvernul preferă să paseze problema decât s-o rezolve, am spus eu. Și pe asta se bazează profețiile tale.

Tatăl bogat mă privi atunci solemn și tăcut. Era sigur că începeam să înțeleg de ce problema se agrava din ce în ce mai tare.

Tăcerea se așternu o clipă între noi în timp ce ideile începură să prindă contur. Și atunci mi-au venit în minte discursurile politicienilor, care le dăruiesc oamenilor speranțe deșarte și vise frumoase. Rupând tăcerea am spus:

— De aceea, spui mereu că va avea loc o mare prăbușire bursieră. Problema nu o constituie piața de valori, ci problema originară, care — în loc să fie rezolvată — a fost mereu pasată mai departe... și cândva în viitor, aceasta va căpăta proporții uriașe și totul se va prăbuși ca un castel de cărți de joc.

— Exact, spuse tatăl bogat. Sunt prea mulți oameni acum care așteaptă rezolvarea problemelor lor din partea statului. Iar politicienii, în dorința lor de a obține cât mai multe voturi, promit că le vor rezolva. Dar noi știm cu toții că politicienii spun și fac orice ca să obțină simpatia electoratului, popularitatea și o nouă victorie în alegeri. Nu-i condamn. Dacă ar spune oamenilor adevărul, și-ar pierde posturile din guvern. Astfel, problema se agravează, echipa guvernamentală se mărește, iar taxele și impozitele trebuie să crească.

Ascensiunea și prăbușirea Imperiului Roman

În toți anii în care mi-am făcut ucenicia cu tatăl bogat, acesta m-a încurajat mereu să studiez ascensiunea și prăbușirea marilor imperii ale lumii. Unul din imperiile pe care m-a determinat să-l studiez este Imperiul Roman. Într-una dintre lecțiile noastre, mi-a spus:

— Imperiul Roman avea o tehnică aparte de cucerire și taxare a oamenilor pentru a putea deveni un imperiu atât de vast. Problemele lor au început să apară în momentul în care oamenii au părăsit ținuturile cucerite, mutându-se în diverse orașe — precum Roma. Deoarece populația Romei creștea, liderii au început să fie bântuiți de îngrijorare, creată de ideea că mulțimea urbană s-ar putea răzvrăti împotriva lor, pentru că nu aveau slujbe, adăpost și hrană. Astfel, romanii și-au hrănit oamenii și au creat locuri de distracție — cum ar fi Colosseumul, de exemplu — pentru a distra masele populare. În curând, Roma a devenit un oraș suprapopulat, ai cărui locuitori așteptau să primească hrană și distracție.

— Astfel, Roma a devenit un stat care oferea ajutor social? Am întrebat eu.

— Mai mult decât atât..., spuse tatăl bogat, a devenit un mare stat birocrat. În loc să rezolve problemele, el crea și mai multe. A devenit, de asemenea, și un stat plin de litigii. Aveau loc mai multe procese per capita decât au loc astăzi în America, pentru că din ce în ce mai mulți oameni doreau să dea vina pe alții pentru problemele lor în loc să le rezolve singuri. Drept consecință,

problemele s-au agravat și mai mult. Și cu cât apăreau mai multe probleme, cu atât era nevoie de mai mulți birocrați. Astfel, cu cât problema se agrava, cu atât creștea numărul liderilor guvernamentali.

— Cum au reușit să-și permită toate acestea și să mențină și controlul pe deasupra? am întrebat eu.

— Pe de o parte, aveau o armată puternică. Așa cum am mai spus, erau experți în arta cuceririi teritoriale. Cucerirea altor popoare era tehnica lor de bază. Ca să plătească această modalitate de controlare a mulțimii populare, romanii au mărit taxele impuse clasei muncitoare de pe întreg teritoriul imperiului. Curând, taxele au devenit atât de mari, încât oamenii au început să-și părăsească pământurile, mutându-se în orașe, pentru că viața legată de pământ nu mai avea niciun rost. Toată munca lor era impozitată, astfel că au hotărât să se mute în locuri în care hrana și distracția erau ieftine, adesea gratuite.

— Astfel, problema s-a agravat, am spus eu.

— Ei bine, este una dintre multele probleme care s-au agravat, spuse tatăl bogat. Cum am mai spus deja, oamenii își părăseau pământurile. Asta înseamnă că producția de alimente, dar și sistemul de colectare a taxelor începeau să urmeze o pistă descendentă, de vreme ce tot mai mulți oameni luau calea orașelor.

— Ce soluție au găsit pentru această problemă? am întrebat eu.

— Aceeași soluție pe care o abordează orice națiune cuceritoare bazată pe forța armelor. Roma a dat o lege prin care li s-a interzis oamenilor să-și mai părăsească pământurile. Așadar, oamenii erau acum legați de pământ. Dacă omul își părăsea pământul, legea permitea guvernului să-i pedepsească rudele.

— Și asta n-a rezolvat problema? am întrebat eu.

— Nu... și pentru că romanii nu și-au putut rezolva problemele, marele Imperiu Roman și-a început declinul, spuse tatăl bogat. Dacă nici noi nu ne vom rezolva problemele, spuse el în încheiere, America va avea aceeași soartă.

În 2001, un președinte nou a preluat frâiele conducerii Americii. Chiar înainte de a prelua frâiele, a avut loc o prăbușire bursieră, care a dus la o recesiune. La vremea respectivă, exista

un surplus în buget, așa că — pentru a rezolva problema — administrația Bush a redus imediat impozitele, iar Consiliul Federal Reserve (Banca Centrală a SUA — n.tr.) a redus constant ratele dobânzilor în speranța redresării economiei.

O a doua Argentină?

Americanilor nu le place să fie comparați cu japonezii. Mulți specialiști americani în științe economice spun că America nu se va confrunta niciodată cu situația în care se află astăzi Japonia. Iar eu tind să fiu de acord cu ei. Cred că Argentina oferă un exemplu mult mai bun pentru situația în care va ajunge America în viitor. Doar cu câțiva ani în urmă, Argentina era o putere economică extraordinară cu un standard de viață extrem de ridicat. Era o țară bogată, locul preferat al multor europeni. Din multe puncte de vedere, era mai mult o țară europeană și mai puțin o țară sud-americană. Dar în câțiva ani, această țară bogată a devenit săracă și înglodată în datorii — o națiune falită cu o monedă fără valoare. Banii au plecat din țară și astfel au plecat și oamenii bogați. Taxele și impozitele sunt mari, iar moneda națională s-a prăbușit. Corupția este prezentă peste tot, iar dacă problemele nu vor fi rezolvate în curând, în țară se va instala anarhia.

Oare același lucru s-ar putea întâmpla și în America în următorii 20 sau 30 de ani? Cei mai mulți americani nu cred acest lucru. Din păcate, prea mulți americani speră ca statul să fie cel care le va rezolva toate problemele, iar mie mi-e teamă că — în loc să rezolve problemele — o Americă îmbătrânită va vota pentru mărirea numărului membrilor guvernului și creșterea taxelor și impozitelor. Și pentru că sistemul asigurărilor sociale se bucură de foarte multă popularitate, mi-e teamă că cei care depind de acest sistem (și numărul lor va deveni în curând destul de mare) vor vota din nou metoda prin care angajații mai tineri vor avea grijă de cei în vârstă, aflați în pragul pensionării. Dacă se va întâmpla acest lucru, atunci taxele și impozitele vor cunoaște un „avânt" extraordinar. Și astfel, în timp ce Imperiului Roman i-au trebuit sute de ani ca să se prăbușească, astăzi

— datorită vitezei cu care se realizează transferurile de bani — marele Imperiu American s-ar putea prăbuși într-o fracțiune de secundă.

Tatăl bogat spunea că unul dintre motivele pentru care Imperiul Roman s-a prăbușit în cele din urmă constă în faptul că romanii nu și-au perfecționat tehnica de bază a cuceririi și a stabilirii taxelor și impozitelor. Dacă și-ar fi perfecționat această tehnică, poate că imperiul lor ar fi dăinuit secole de-a rândul.

Din păcate, marile imperii par să uite că trebuie să se perfecționeze și să evolueze. Spania a fost — la rândul ei — o națiune mare, care își avea seva în cotropire, nu în creare. De aceea, după ce a obținut o putere imensă și o avere uriașă, măreția ei s-a spulberat în vânt. Puterea a dispărut ca prin minune, pentru că ea nu a știut să evolueze.

Să sperăm că America nu va avea aceeași soartă dacă americanii vor fi dispuși să înfrunte problemele cu sinceritate, îngăduindu-le oamenilor și afacerilor lor să le rezolve o dată pentru totdeauna. În discursul pe care l-a ținut în februarie 2002, Alan Greenspan, președintele Consiliului Federal Reserve, a subliniat nevoia stăpânirii cât mai corecte a cunoștințelor financiare. Și el a vorbit despre nevoia de a evolua. A spus că este important ca toți copiii noștri să învețe științele economice în școală dacă vrem să evoluăm ca civilizație și să continuăm să fim cea mai mare putere economică.

Tatăl bogat îl susținea cu toată tăria pe Alan Greenspan. De fapt, din foarte multe puncte de vedere, parerile lor coincideau.

— Guvernul încearcă — spunea tatăl bogat adesea — să rezolve problema oamenilor săraci oferindu-le bani. Dar dacă le dai bani săracilor, asta nu va face decât să dea naștere și mai multor oameni săraci. Dacă nu perfecționăm pregătirea financiară a copiilor noștri — continua el — ei nu vor putea rezolva problemele financiare pe care noi le-am pasat pe umerii lor. Dacă nu vom găsi o rezolvare pentru aceste probleme, Imperiul American se va destrama într-o clipită. Găsirea cât mai curând posibil a unei soluții pentru rezolvarea acestei probleme stă în mâinile generației tale.

Avem câțiva ani buni la dispoziție pentru a rezolva această problemă, așa că eu vă sfătuiesc să pornim imediat la treabă și să nu mai pasăm mereu problemele pe umerii altora. Problema s-a agravat însă prea tare pentru a mai putea fi pasată cu ușurință. Această carte este și un apel la acțiune. Generația „Baby Boom" mai are încă timp să rezolve această problemă dacă îi acordăm atenția și interesul cuvenit.

Tatăl bogat avea o viziune optimistă în privința Americii.

— Deși America este o putere militară — spunea el — ea nu folosește această putere militară pentru a lua ceva cu forță. O folosește pentru a-și proteja relațiile sociale, dar și pentru a păstra ordinea în lume. America este, de asemenea, o putere în lumea afacerilor, iar o astfel de putere îți conferă capacitatea de a crea, nu de a lua cu forța. A venit timpul să ne folosim de această putere în domeniul afacerilor ca să găsim soluții pentru această problemă deosebit de gravă — aceea a supraviețuirii unei persoane odată ce aceasta a ieșit la pensie. Dacă noi ca națiune vom reuși să rezolvăm această problemă, America va putea trece peste o altă treaptă a evoluției, păstrându-și statutul de cea mai mare putere economică din lume.

Dacă însă nu vom reuși s-o rezolvăm, vom contribui la crearea furtunii perfecte care practic va spulbera viața noastră financiară.

CAPITOLUL 9

Furtuna perfectă

Am văzut cândva un film extraordinar cu George Clooney, intitulat „Furtuna perfectă", care se baza pe o poveste adevărată și avea ca subiect o serie de fenomene meteorologice care aveau loc toate în același timp. Acest film punea următoarea problemă: ce s-ar întâmpla dacă toate fenomenele meteorologice ar avea loc în același timp? Din multe puncte de vedere, anul 2000 a marcat începutul „furtunii financiare perfecte".

De-a lungul istoriei, anul 2000 a fost considerat un an de o importanță covârșitoare. Cu peste 400 de ani în urmă, Nostradamus a prezis că în 1998 va apărea cel de-al treilea Anticrist. Mulți cred că Osama Bin Laden se potrivește foarte bine descrierii și perioadei prezise de Nostradamus. Vă amintiți, de asemenea, spaima care ne-a cuprins când am aflat de existența virusului mileniului care amenința să distrugă lumea computerelor și — odată cu ea — lumea întreagă. Am auzit, de asemenea, spunându-se că anul 2000 va marca sfârșitul lumii... și din multe privințe, chiar așa a și fost... cel puțin, lumea pe care o cunoșteam noi.

Am vorbit despre importanța schimbării planului de pensionare DB cu planul DC. Planul DB este plan de pensionare care aparține Erei Industriale în timp ce planul de pensionare

DC aparține Erei Informaticii. Mulți dintre noi începem să realizăm că legile care guvernau în Era Industrială nu sunt aceleași cu cele din Era Informaticii. De exemplu, Era Industrială se caracteriza prin siguranța oferită de o slujbă permanentă și prin loialitatea pe care o acordai companiei unde lucrai. În Era Informaticii, aceste caracteristici sunt pe cale de dispariție. În Era Industrială, cu cât înaintai în vârstă, cu atât deveneai mai valoros. În Era Informaticii, legea este exact invers... în special, în domeniul tehnologiei. Aceste schimbări survenite la sfârșitul Erei Industriale și la începutul Erei Informaticii contribuie la declanșarea furtunii financiare perfecte.

Marinarii din întreaga lume au o zicală: „Cerul roșu noaptea — încântarea marinarilor. Cerul roșu dimineața — un pericol pentru marinari." În același fel în care Noe a avut o viziune din care a înțeles că trebuie să construiască o arcă, studenții de la Academia Marinei Comerciale din Statele Unite — academie pe care am absolvit-o și eu și ai cărei studenți devin ofițeri pe vase comerciale (precum: tancuri petroliere, cargouri, vapoare de pasageri, remorchere, feriboturi sau vase de croazieră) — învață să acorde o mare atenție semnelor care sugerează anumite schimbări de vreme... schimbări care nu sunt încă vizibile și care nu trec imediat de linia orizontului. Această pregătire m-a ajutat foarte mult în cariera mea de om de afaceri.

Ce mă îngrijorează pe mine foarte tare este faptul că nu mulți oameni realizează schimbările inerente ale epocii în care trăiesc — și asta pentru că ei nu văd diferențele dintre Era Industrială și Era Informaticii. Și pentru că cei mai mulți dintre oameni nu cunosc diferențele dintre un plan de pensionare DB și un plan de pensionare DC, ei nu acordă atenție schimbărilor care sunt atât de aproape de noi... deși nu se văd încă.

Înainte de izbucnirea unei furtuni, cum ar fi un uragan, oamenii de pe plajă simt o schimbare în atmosferă, în apă și în briza mării. Și noi simțim acum aceste schimbări atât de subtile, dar nu știm cu exactitate în ce direcție se va îndrepta furtuna, cât de puternică va fi și când va lovi țărmul. Dar dacă am fi pe țărm, am ști că trebuie să trecem la acțiune. Am să vă ofer în cele ce urmează câteva schimbări pe care le urmăresc cu îngrijorare,

uimire, dar și încântare... schimbări care vor contribui la declanșarea furtunii desăvârșite.

Schimbarea #1: Milioane de oameni vor deveni săraci când vor ajunge la bătrânețe. Generația celui de-al Doilea Război Mondial se bucura de slujbe sigure, de pensii la fel de sigure și de îngrijiri medicale complet asigurate atunci când ajungea la bătrânețe. Începând cu generația „Baby Boom", toate acestea s-au schimbat. Deși simțim anumite schimbări în direcția în care bate vântul, dar și în atmosfera generală — schimbări datorate scandalului provocat de compania Enron — prezicerile mele sunt că această furtună va lovi din plin în jurul anului 2025, cam la 50 de ani după omologarea acestei legi. Prin anul 2025, mulți oameni din generația „Baby Boom" se vor trezi la vârsta de 80 și ceva de ani fără bani, fără timp și fără posibilitatea de a se bucura de îngrijirile medicale atât de necesare vieții lor. Fără programe guvernamentale de ajutor social — precum: asigurările sociale și cele medicale — care probabil vor fi falite atunci, această populație în vârstă și săracă va fi o adevărată provocare din punct de vedere financiar pentru generațiile care vor urma generației „Baby Boom".

Schimbarea #2: Îngrijirile medicale vor deveni din ce în ce mai costisitoare. În anul 2000, în timp ce valoarea fondurilor mutuale și a pieței bursiere scădea vertiginos, costul îngrijirilor medicale a crescut cu 17 procente. Dacă adăugați la asta și faptul că mulți specialiști în domeniu părăsesc această ramură a industriei într-o perioadă în care din ce în ce mai mulți oameni din generația „Baby Boom" vor avea nevoie de serviciile lor, veți descoperi o altă cauză pentru declanșarea unei furtuni atotcuprinzătoare.

Schimbarea #3: Terorismul va lua amploare. Pe data de 11 septembrie 2001, eu și Kim tocmai ne instalam în camera hotelului unde eram cazați în capitala Italiei, Roma. Portarul tocmai ne adusese bagajele, apoi a luat telecomanda televizorului, a dat drumul la televizor și, brusc, a scăpat telecomanda pe

jos. Eu și Kim am văzut atunci imaginile cumplite pe care le-am văzut cu toții apoi de nenumărate ori... imaginile avioanelor care au doborât World Trade Center. Deoarece comentatorul vorbea în italiană, n-am înțeles ce spunea, dar portarul înțelegea. El rămase pe loc, neputând să scoată niciun cuvânt. Mutând apoi pe un canal unde se vorbea englezește, am realizat că avea loc atunci un eveniment ce fusese prezis de ani de zile.

De ce spun că acest eveniment a fost prezis? Pentru că există o carte — pe care v-o recomand s-o citiți — intitulată „The Great Reckoning", scrisă de James Dale Davidson și Lord William Rees-Mogg, în care se vorbește despre o criză iminentă care va avea loc în America. Prima ediție a acestei cărți a fost publicată în 1993 și a fost scrisă cu mult înainte de primul atac care a avut loc în World Trade Center. În carte există foarte multe previziuni — multe dintre ele s-au și adeverit, deși nu chiar în momentele estimate de autorii cărții. Am mai citit câteva dintre cărțile lor anterioare și pot să spun că previziunile lor s-au adeverit.

În volumul „The Great Reckoning", Davidson și Rees-Mogg au prezis că terorismul va lua amploare pentru că este ieftin. Nu trebuie să dispui de o forță armată în valoare de miliarde de dolari ca să fii terorist. Atacurile liceenilor, scrisorile conținând antrax, bandele care sperie orașele, liderii războaielor tribale, liderii drogurilor din America de Sud și — firește — Bin Laden au dovedit acest lucru. Terorismul cunoaște o amploare extraordinară în toată lumea și — pentru că el alimentează spaima oamenilor — i se acordă prin intermediul presei o atenție deosebită. Terorismul se dovedește eficient chiar dacă în realitate nu se întâmplă nimic. Teama de terorism poate fi la fel de eficientă ca actul în sine. De fiecare dată când un lider politic încearcă să ne prevină asupra amplorii pe care o cunoaște terorismul în ultimul timp, putem spune că teroriștii au mai obținut o victorie. Ei câștigă pentru că politicienii le fac jocul, chiar fără să vrea. După părerea lui Davidson și Rees-Mogg, terorismul este ieftin... chiar foarte ieftin și se va răspândi cu ușurință peste

tot. Chiar dacă îl vom distruge pe Bin Laden împreună cu rețeaua sa de teroriști, nu vom distruge cauza terorismului.

O lună după evenimentele din 11 septembrie, un reporter de la un canal de televiziune american lua interviu unui specialist în terorism din Israel. Reporterul american sugera că acum ar trebui să fim în siguranță pentru că atacăm Afganistanul. Specialistul în terorism oferi următorul răspuns:

— Este doar începutul pentru America.

— Dar nu v-ați mai confruntat cu deturnări de avioane de ani de zile, spuse reporterul. Noi vă urmărim îndeaproape tehnicile prin care încercăm să sistăm pentru totdeauna deturnările de avioane.

— Da, e adevărat că am sistat deturnările de avioane, dar nu am oprit actele de terorism. Astăzi, ne confruntăm cu teroriști care aruncă bombe în magazine, în cluburi de noapte și în toate locurile aglomerate.

Specialistul a continuat să spună că noua tactică abordată de teroriști este aceea să fure uniforme aparținând armatei și echipament militar, să intre într-un centru comercial aglomerat, pretinzând că asigură protecția cumpărătorilor, și apoi să-i împuște. El a încheiat spunând:

— Această tactică s-a dovedit cât se poate de eficientă, căci oamenii văd acum în toți soldații și ofițerii noștri de poliție niște potențiali teroriști. Noi nu avem acum încredere în nimeni. Nu ne simțim nicăieri în siguranță. Același lucru se va întâmpla și în America.

Deoarece călătoresc des cu avionul, suport adesea rigorile percheziției corporale. Îmi amintesc că numai tâlharii aveau parte de un tratament ca acesta. În ziua de astăzi, de câte ori zburăm cu avionul, suntem tratați ca niște potențiali teroriști, nu ca niște simpli pasageri care nu se abat niciodată de la litera legii. De aceea, putem spune că teroriștii au mai obținut o victorie pentru că noi suntem astăzi cu toții tratați ca niște teroriști.

În anul 1920, un camion plin cu explozibil a parcat în fața Bursei de Valori din New York și a băncii J. P. Morgan. Când a explodat, foarte mulți oameni au fost uciși sau răniți. Dacă vă duceți la New York, puteți vedea și astăzi „cicatricile" existente

pe clădirile din împrejurimi. Oamenii responsabili pentru acest atac terorist n-au fost niciodată prinși. Nu era primul atac îndreptat împotriva capitalismului și nici nu avea să fie ultimul.

Intensificarea actelor teroriste va afecta într-o măsură extrem de mare foarte multe afaceri — precum: centre comerciale, restaurante, evenimente sportive organizate de licee, biserici, instituții de stat sau birouri particulare, în același fel în care au fost afectați toți partenerii de afaceri ai companiilor aeriene. Pentru că terorismul este ieftin, orice individ poate juca rolul unui terorist eficient. Nu trebuie să te naști pe un pământ străin ca să devii terorist. Terorismul se dovedește extrem de eficient pentru că simpla idee de terorism inspiră frică... iar ideile în Era Informaticii se răspândesc cu o viteză mult mai mare decât în orice perioadă din istorie. Așadar, deși de-a lungul timpului terorismul și-a făcut mereu apariția, în Era Informaticii, terorismul se va dovedi din ce în ce mai eficient.

Schimbarea #4: Japonia — care în momentul de față ocupă locul al doilea în categoria țărilor celor mai dezvoltate din punct de vedere economic — se află în pragul colapsului financiar și al unei puternice crize economice. Ne amintim cu toții că acum câțiva ani economia Japoniei se afla pe primul loc. Mii de americani au început atunci să analizeze cu atenție modul japonezilor de a face afaceri. Deodată însă, aproape peste noapte, totul s-a schimbat.

Este oare posibil să se întâmple și în America același lucru? Pe mulți americani acest gând îi înfioară. Alții nu știu la ce să se aștepte. Indiferent însă de părerile pe care le avem fiecare dintre noi, putem — cel puțin — să învățăm cu toții câteva lecții folositoare din pierderea bruscă a Japoniei a statutului de lider economic incontestabil. Iată care sunt aceste lecții:

1. Generația de japonezi care corespunde generației noastre „Baby Boom" a atins vârsta de pensionare între anii 1980 — 1990. Generația noastră va atinge această vârstă în 2010. Care va fi impactul pe care îl va avea asupra economiei noastre o

populație îmbătrânită? Va fi oare similar cu cel pe care l-a suportat Japonia?

2. Populația în vârstă a Japoniei a fost cea care a menținut controlul asupra țării. Întrebarea care se pune referitoare la situația Americii este următoarea: în 2010, cine va controla Statele Unite? Oare generația bătrână va mai conduce țara, așa cum s-a întâmplat în Japonia? Dacă așa se va întâmpla, atunci această generație în vârstă va da legi în urma cărora taxele și impozitele vor crește pentru a acoperi cheltuielile de trai ale acestor oameni. Dacă taxele și impozitele vor cădea apăsător pe umerii generației tinere, economia Americii se va prăbuși cu rapiditate... deoarece oamenii își vor transfera afacerile în țări unde legile de impozitare favorizează afacerile... nu oamenii în vârstă.

3. Japonia are o cultură veche în domeniul economic, cultură care respinge ideea de schimbare. Se spune că o persoană se poate numi „indigenă" dacă familia acesteia trăiește pe insula sa de peste 500 de ani. Problema Japoniei constă în faptul că populația ei trăiește pe această insulă — mai mult sau mai puțin izolată de lume — de mii și mii de ani. Astfel, rădăcinile ei culturale împiedică pătrunderea ideii de schimbare.

Cu excepția băștinașilor din America, cei mai mulți americani nu se pot numi „indigeni". Asta înseamnă că nu suntem obligați să ne luptăm cu mii de tradiții culturale, așa cum se întâmplă în cazul japonezilor. Dar chiar dacă nu suntem „indigeni", putem învăța din exemplul altor popoare care resping ideea de schimbare și care refuză să se adapteze unei alte lumi aflate în continuă schimbare. Poate că ar fi bine să observați că oamenii care rămân în urmă din punct de vedere financiar sunt adesea oameni încătușați într-un mod de gândire și acțiune învechit și perimat. Așa că putem învăța foarte multe lucruri din cultura indigenilor, fie ea bună sau rea.

4. Japonezii sunt niște oameni foarte bine educați, harnici, uniți între ei, religioși și foarte economi. Acestea sunt calitățile morale pe care dorim și noi, americanii, să le posedăm și să le transmitem copiilor noștri. Dar în ciuda acestor virtuți, țara se îndreaptă spre o gravă criză economică. De ce?

Pentru că fac parte dintr-o familie japoneză, aflată la a patra generație în America, și deoarece cunosc foarte bine ambele culturi, vă pot oferi o explicație din care putem învăța cu toții câte ceva. În cultura japoneză, se pune un accent deosebit pe ideea de a ieși cu fața curată din orice împrejurare. Rușinea este o adevărată nenorocire. Iar dacă mai este combinată și cu eșecul, constituie un motiv serios pentru „hara-kiri" (sinucidere). Așadar, în cultura japoneză, *moartea* ia locul *dezonoarei.*

În America, lucrurile stau cu totul altfel. După Legea Reformării Sistemului de Impozitare care a fost introdusă în America în 1986, sute de proprietăți americane în valoare de miliarde de dolari și-au pierdut practic orice valoare. Legea din 1986 a schimbat regulile și a anulat anumite avantaje pe care le prezenta sistemul de impozitare, avantaje care au ridicat valoarea proprietăților imobiliare. A urmat apoi prăbușirea pieței bursiere — o piață bazată pe proprietăți imobiliare, dar și a sistemului bancar de împrumuturi și economii. În loc „să se agațe" de o piață a cărei valoare era exagerată– cum era cea a proprietăților imobiliare — guvernul federal a trecut la acțiune și a falimentat o industrie și așa falimentară (industria Împrumuturilor și Economiilor).

S-a înființat atunci o agenție federală, cunoscută sub numele de Resolution Trust Corporation — RTC, care „a adunat" proprietățile imobiliare în valoare de miliarde de dolari și le-a vândut pe sume derizorii. Așadar, guvernul American a realizat că țara se confrunta cu probleme grave din cauza faptului că se înfăptuiseră anumite greșeli, pe care acum încerca să le repare cât mai repede cu putință. Japonia încă nu a făcut acest lucru. Dar îl va face.... băncile ei nu vor însă să renunțe la sistemul de împrumuturi destinate proprietăților imobiliare (pentru care ele împrumută deja prea mulți bani), refuzând să admită că fac o greșeala, bazându-se în continuare pe ideea că trebuie să iasă din orice împrejurare cu obrazul curat și sperând că valoarea proprietăților aflate în portofoliile lor va crește... mereu de-a lungul timpului.

Așadar, Japonia bate pasul pe loc în loc să repare greșelile. În încercarea lor de a ieși mereu cu obrazul curat, băncile japoneze, politicienii și poporul japonez au devenit o „dezonoare" mondi-

ală. Nevoia lor stringentă de a ieși din orice împrejurare cu fața curată a distrus o economie — economia unui popor bine educat, harnic și extrem de strângător... caracteristici pe care oricine ar dori să le aibă. Dacă America nu învață nimic din această lecție, ar putea urma și ea aceeași cale pe care a urmat-o Japonia.

Am vorbit despre diferențele dintre cei care strâng bani și cei care fac investiții, dar și despre diferențele dintre oamenii din cadranul A și cei din cadranul I. Una dintre cele mai importante diferențe dintre oamenii din cadranul A și cei din cadranul I este faptul că un investitor de profesie știe cum să-și lichideze pierderile cât mai repede posibil. Investitorii profesioniști nu se tem să recunoască faptul că au făcut anumite greșeli. Pe ei nu-i interesează salvarea obrazului... ci salvarea banilor. Când își dau seama că au făcut o investiție proastă, ei o lichidează și trec imediat la alta, chiar dacă — în acest proces — pierd niște bani. Am cunoscut mulți ne-investitori care fac investiții și care le păstrează până la sfârșit. Acest lucru s-a întâmplat și în cazul angajaților companiei Enron. Trăsăturile pozitive în cazul statutului de angajat — loialitatea și tenacitatea — devin negative în cadranul investitorilor. Un investitor adevărat nu dă dovadă de loialitate pentru nicio investiție pe care o face. Dacă investițiile se dovedesc neprofitabile, investitorii își lichidează imediat pierderile și încep să caute alte investiții mult mai bune. Am văzut adesea cum foarte mulți investitori de rând procedează exact ca japonezii... refuză să admită că au făcut o greșeală și bat pasul pe loc până când banii se duc toți pe apa sâmbetei.

De-a lungul anilor, am auzit următoarele cuvinte rostite de foarte mulți investitori care au dat greș... investitori care refuză să recunoască faptul că au comis anumite greșeli. Și eu am rostit aceste cuvinte. Când prețul acțiunilor scade, oamenii spun: „Este doar o mică abatere de la cursul obișnuit. Știu că prețul va crește din nou. La urma urmei, bursa crește de regulă întotdeauna." Iar după ce prețul acțiunilor lor devine minim, ei spun: „Nu pierzi nimic atâta timp cât nu vinzi nimic. Păstrez acțiunile până când prețul lor va crește din nou, apoi le voi vinde." Cu alte cuvinte: „Imediat ce prețul acțiunilor începe să câștige teren, le voi vinde. Dar atâta timp cât nu valorează nimic, le

păstrez." După ce acțiunile și-au păstrat prețul minim timp de luni de zile, oamenii spun: „Investesc pe termen lung." Când aud replici ca aceasta — indiferent în ce limbă sunt rostite — îmi amintesc de moștenirea mea japoneză... o moștenire care pune accent pe ideea de a fi inteligent, corect și de a-ți păstra mereu obrazul curat. Ciudat, aceasta este oarecum similară cu moștenirea mea americană.

Dacă vreți să deveniți investitori profesioniști, trebuie să învățați din exemplul american — acela de a-ți lichida pierderile cât mai repede cu putință — în loc să urmați exemplul japonez — al *morții* care este preferată în locul *dezonoarei*. Să pierzi bani și să te complaci în statutul de ratat sunt în primul rând rezultatul aroganței și ignoranței... iar aroganța și ignoranța sunt trăsături caracteristice lumii în general.

Nu uitați ce m-a învățat tatăl bogat despre diferențele care există între învingători și învinși!

— Învinșii își lichidează victoriile și se „agață" cu tărie de eșecuri. Învingătorii își lichidează eșecurile și se „agață" cu tărie de victoriile lor.

Aceasta este una dintre regulile de aur după care se ghida tatăl bogat. Acum, pentru că am mai îmbătrânit puțin, sunt conștient de valoarea acestei reguli de aur, valoare pe care am recunoscut-o chiar și atunci când am încălcat-o. Am văzut cum foarte mulți oameni încalcă această regulă de aur, păstrându-și cu încăpățânare slujbele fără valoare, afacerile în pierdere, căsniciile ratate, prietenii inutili, investițiile proaste și ideile perimate... doar pentru a nu recunoaște că poate s-au înșelat sau poate au făcut o greșeală. În America, acest „procedeu" nu se numește păstrarea obrazului curat, ci păstrarea unor aparențe, care practic nu duc nicăieri.

Schimbarea #5: China va deveni cea mai mare putere economică. În timp ce Japonia este pe cale de a pierde locul doi de pe lista celor mai mari puteri economice, China este gata să ocupe locul unu. America pierde teren financiar, în timp ce China cunoaște un adevărat avânt economic. Se estimează că în jurul anului 2020 China va întrece SUA, devenind astfel cea mai

mare putere economică din lume. După cum afirmă ediția din 6 mai 2002 a publicației „Business Week", China deține 21% din populația lumii. Are un „stoc" aproape nelimitat de capital uman și acum — pentru că își deschide granițele pentru a se alătura Organizației Internaționale a Comerțului Exterior — impactul ei economic începe să prindă contur.

Toți acești factori vor avea drept rezultat declanșarea unei furtuni financiare perfecte. În momentul în care generația americană cunoscută sub numele de „Baby Boom" va ajunge la bătrânețe, avântul economic al Chinei va atinge punctul culminant. Puterea economică din ce în ce mai mare a Chinei împreună cu răspândirea Internetului și perfecționarea noii tehnologii moderne pe care o va dezvolta vor crea un viitor complet diferit de cel prezent. Un lucru este cert: prăpastia dintre „a avea" și „a nu avea" existentă în America și în lumea întreagă se va adânci fără îndoială. Cei care se vor alătura acestor schimbări globale vor deveni mai bogați decât și-au imaginat vreodată. Cei care nu vor accepta însă noile schimbări vor fi lăsați definitiv în urmă atât din punct de vedere financiar, cât și profesional.

În 1271, un tânăr — Marco Polo — a călătorit în China, unde a descoperit o națiune înfloritoare cu o industrie și un comerț aflat la apogeu. Europa, la vremea respectivă, bătea timidă la porțile lumii afacerilor. Când Marco Polo s-a întors din China, Europa reușise să învingă China, devenind cea mai mare putere economică din lume. În 1492, Cristofor Columb a navigat spre vest în căutarea unui drum mai scurt spre Asia... iar lumea s-a schimbat apoi pentru totdeauna. Spania a devenit atunci — în 1500 — cea mai mare putere financiară a lumii, furând aurul Americii de Sud. Puterea financiară s-a mutat apoi în Franța și Olanda, ajungând în final în Anglia. Din anii 1600 până în 1900, America a fost considerată Lumea a Treia... un loc extrem de periculos pentru a se investi în el... acesta fiind același mod de caracterizare a Chinei astăzi. În 1920, imediat după încheierea Primului Război Mondial, puterea financiară a ajuns în mâinile Statelor Unite. Dar acum, după toți acești ani, epoca dominării lumii va ajunge din nou în mâinile Chinei. Dispunând de forță

de muncă masivă, de mână de muncă ieftină și de o tehnologie de ultimă oră, cine știe ce se va întâmpla?

Consider un lucru extrem de interesant faptul că în 2001 — când au început represaliile împotriva Afganistanului — președintele Bush nu se afla la Casa Albă și nici în țară. Unde se afla? Încuraja oare trupele noastre din Afganistan? Nicidecum. Se afla în China, unde s-a întâlnit cu liderii lumii afacerilor — Bill Gates de la compania Microsoft și Carly Fiorina de la compania Hewlett-Packard — cu care a discutat aspecte importante legate de comerț, nu de război. Dacă aș fi avut 30 de ani și scopul meu principal ar fi fost escaladarea cât mai rapidă a scării ierarhice din cadrul unei companii, atunci problemele mele nu ar fi încetat să apară. De ce? Pentru că — așa cum spune proverbul — „Tot ce se poate realiza în America se poate acum realiza și în China". Și astfel, putem spune adio posturilor oferite de managementul realizat prin intermediari sau pe linia de montaj.

De fiecare dată când călătoresc în China, aud cuvintele rostite de Ross Perot: „ Sunetul acela asurzitor care provine de la Granița de Sud este provocat de pierderea slujbelor..." Se referea la posturile pe care noi le-am pierdut în Mexic după încheierea acordului cunoscut sub numele de NAFTA (North American Free Trade Agreement — Acordul Nord-American pentru Comerțul Liber). În câțiva ani „sunetul asurzitor" va deveni din ce în ce mai puternic, dar ecourile sale nu vor veni din Mexic, ci din China sau din alte țări... pentru că tehnologia modernă se răspândește cu repeziciune în țări cu mână de lucru ieftină, cu minți agere și tinere și cu o dorință nebună de a se îmbogăți și de a gusta din plăcerile vieții din care noi ne-am înfruptat din plin.

În 1805, William Playfair a făcut următoarea observație: „Concluzia generală este că averea și puterea n-au stat niciodată într-un singur loc prea mult timp... ele călătoresc în toată lumea, ca și când ar fi o caravană de negustori. La sosirea lor, locurile sunt proaspete și verzi; șederea lor într-un loc se caracterizează prin forfotă și abundență: iar după ce pleacă, în urma lor rămâne un loc pustiit, gol și părăsit."

Am auzit cu toții întâmplări care atestă faptul că averea unei familii se risipește complet la cea de a treia generație. Și asta pen-

tru că această a treia generație n-a știut să aprecieze munca asiduă depusă de generațiile precedente pentru a aduna și păstra averea familiei... așa că — în loc să reinvestească și să clădească o nouă avere pe fundamentul celei existente — a treia generație este o generație răsfățată, care consideră că viața trebuie să fie mereu bogată și ușoară. De ce și-ar mai bate capul membrii acestei generații să învețe din greu sau să muncească cu aceeași asiduitate ca părinții lor? La urma urmei, mama, tata, bunica și bunicul au muncit din greu, dar acum au bani. Ei le vor oferi copiilor lor tot ce le poftește inima. Copiii consideră că viața este ușoară. Copiii cred că nu trebuie să facă altceva decât să meargă la școală, să obțină o slujbă bine plătită, o casă frumoasă, o mașină scumpă și să-și depună banii în bursa de valori, care trebuie să crească mereu — aceasta fiind, după părerea lor, rețeta îmbogățirii. Acestea sunt speranțele noastre? Dacă o generație se întinde pe o perioadă de aproximativ 25 de ani, atunci America se află la cea de a treia sau a patra generație după 1920. Oare generația „Baby Boom" — a treia generație după 1920 — ne-a risipit averea sau poate că averea și puterea au hotărât că e timpul să plece în altă parte?

Schimbarea #6: Populația lumii va continua să îmbătrânească. Am auzit cu toții teoria potrivit căreia un asteroid care s-a lovit cu Pământul milioane de ani în urmă a distrus pentru totdeauna specia dinozaurilor. Dacă reforma economică a Japoniei nu începe să funcționeze cât mai repede cu putință, Japonia ar putea constitui asteroidul care se va ciocni cu sistemul economic mondial, distrugând astfel mulți „dinozauri" financiari. Prietenii mei economiști din Japonia spun că șansele sunt de 50% ca Japonia să devina o țară falită până în anul 2006, dacă nu chiar mai devreme. Dacă se va întâmpla acest lucru, lumea financiară va cunoaște un adevărat cutremur economic.

Iată ce s-ar putea întâmpla! După cum am văzut, japonezii sunt — prin natura lor — chibzuiți, economi și muncitori. Dacă economia lor va scădea, japonezii își vor reduce consumul zilnic, vor munci și mai mult și vor face tot ce le va sta în putință să-și rezolve

problemele financiare. Asta înseamnă că vor reduce prețurile într-un mod drastic la toate articolele pe care le produc... rezultatul fiind acela că lumea întreagă va fi nevoită să reducă și ea prețurile pentru a putea face față concurenței. Acest lucru presupune salarii mai mici pentru toți oamenii din lumea întreagă.

Chiar dacă Japonia nu va ajunge în pragul falimentului, economia ei se confruntă cu aceeași problemă cu care se confruntă și America, Franța și Germania — problema unei populații numeroase în vârstă, urmată de o generație tânără mult mai redusă ca număr. Felul în care acești trei giganți economici vor rezolva această problemă va avea un impact copleșitor asupra viitorului nostru economic.

Considerând populația de angajați și pensionari drept active și pasive, iată cum arată graficul acestora:

Japonia, Franța, Germania și America astăzi

Active	Pasive
Mulți angajați	*Pensionari*

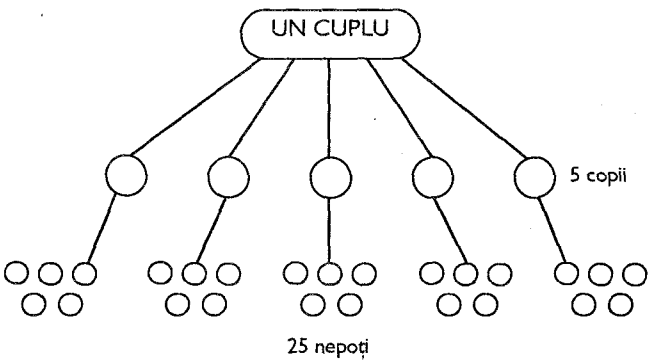
Japonia, Franța, Germania și America mâine

Active	Pasive
Puțini angajați	*Mulți pensionari*

În Era Industrială, existau mai mulți angajați decât pensionari. Acum, când pătrundem în Era Informaticii, pensionarii trăiesc mai mult, iar regulile prin care noi, ca societate civilizată, ne angajam să avem grijă de bătrânii noștri trebuie să cunoască noi ajustări.

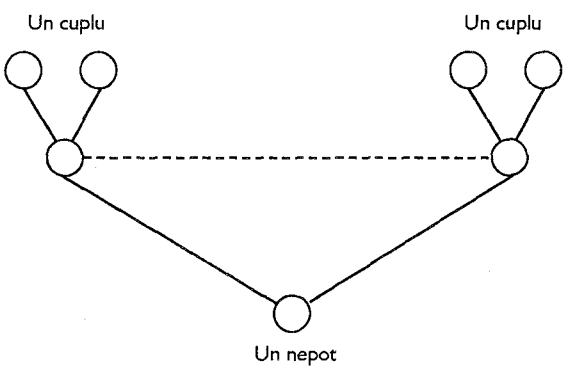
China se confruntă cu o problemă diferită — legea prin care o familie este obligată să aibă numai un copil. Iată care va fi problema Chinei în viitor.

China înainte de restricțiile de naștere



Un cuplu se baza pe copiii și pe nepoții lui numeroși pentru a-i oferi ajutor la bătrânețe

China după restricțiile de naștere



În câțiva ani, este posibil ca un singur nepot să fie nevoit să aibă grijă de doi părinți și de patru bunici. Dacă aplicăm această lege guvernamentală asupra încă unei generații, atunci vom avea un singur strănepot, care trebuie să-și asume responsabilitatea îngrijirii a 2 părinți, 4 bunici și 8 străbunici.

O situație similară are loc și în Singapore. Rata natalității este atât de scăzută încât guvernul oferă cuplurilor anumite avantaje financiare dacă acceptă să aibă mai mulți copii. În plus, guvernul din Singapore a dat o lege prin care îi obligă pe copii să poarte singuri responsabilitatea financiară pentru părinții lor. Cu alte cuvinte, un copil poate ajunge la închisoare dacă nu-și ajută financiar părinții.

După cum vedeți, problema referitoare la modul în care oamenii obțin ajutor financiar și medical din momentul în care nu mai pot să lucreze este o problemă internațională.

Schimbarea #7: Ideea tranzacțiilor bursiere de pe Wall Street este o idee perimată. După ce a dominat scena economică a lumii, ideea unui sediu destinat tranzacțiilor bursiere — cum este cel al Bursei de Valori din New York — este de acum o idee perimată. Astăzi, noi avem burse de valori pe Internet. Pentru că o lume întreagă are acces la Internet și pentru că foarte mulți oameni agreează ideea de a cumpăra și vinde acțiuni prin Internet, acești comercianți online — împreună cu computerele lor portabile, care le oferă un acces nelimitat la informațiile bursiere — vor deveni în viitor „sediul" noilor tranzacții bursiere... vor deveni burse de valori în „spațiul cibernetic".

Din multe puncte de vedere, agenții de bursă devin astfel simboluri ale Erei Industriale, iar fondurile mutuale nu mai sunt altceva decât niște dirijabile uriașe, pe care investitorii independenți le privesc cu atenție, anticipându-le fiecare mișcare. Acest lucru înseamnă că investitorii care apelează la agenții de bursă tradiționali și la fondurile mutuale reprezintă dinozaurii Erei Industriale. În Era Informaticii, investitorii individuali mai rapizi în acțiune, mai inteligenți și mai bine pregătiți în dome-

niul financiar vor câștiga cel mai bogat și mai rapid joc din lume — jocul 24/7... de fapt, îl câștigă chiar în momentul de față.

Ediția din 25 februarie 2002 a publicației „Business Week" avea următorul titlu „Investitorul trădat". Sub titlu, se afla următorul comentariu: „În anii '90, o nouă clasă de investitori a devenit o puternică forță economică și politică. Acum foarte mulți oameni se simt înșelați de Wall Street, de corporații, de contabili și de guvern." Articolul relata mai departe faptul că investitorii au doborât recordul de procese intentate agenților de bursă, procese care au costat agențiile de bursă peste 14 miliarde de dolari, „acuzându-i (pe agenții de bursă) de tot ce se putea: de la publicarea broșurilor conținând informații financiare false până la luare de mită pentru distribuirea OPI-urilor. Plângerile individuale legate de sfaturile proaste în domeniul financiar s-au înmulțit și ele." Titlul articolului — „Investitorul trădat" — ar fi trebuit de fapt să fie „Investitorul perimat". Intregul sistem de cumpărare și vânzare a acțiunilor și a altor titluri financiare prin intermediul agenților și agențiilor de bursă tradiționali este un dinozaur care aparține Erei Industriale. Acum, dacă aveți la dispoziție un laptop și acces la Internet, puteți invinge întregul Wall Street din orice parte a lumii în care v-ați afla. Adevăratele burse de valori din ziua de astăzi se află în „spațiul cibernetic" și tot acolo sunt și investitorii adevărați.

Schimbarea #8: Corporațiile mari pierd încrederea publicului și decad. Ediția din 6 mai 2002 a publicației „Business Week" avea următorul titlu: „Criza în administrația corporațiilor: Salarii excesive; Conducere slabă; Analiști corupți; Consilii directoare autosatisfăcute; Contabilitate îndoielnică — Cum reparăm sistemul?" Autorul articolului făcea următoarele observații:

> „S-ar putea ca ultimul val de scepticism să-și aibă rădăcinile în prăbușirea rușinoasă a companiei Enron, dar cert este că o consecință a dezvăluirilor referitoare la excesele sau delictele comise de diverse corporații o constituie faptul că încrederea cu care erau privite aceste corporații

— încredere clădită pe afacerile prospere din ultimul deceniu — s-a „erodat" puțin câte puțin, făcând loc suspiciunii și neîncrederii generale. Valurile neîncetate ale știrilor care oferă informații despre investigațiile realizate de comisia pentru Titluri și Operațiuni Financiare, despre diverse incriminări, declarații de vinovăție, soluționări guvernamentale, reformulări financiare și amenzi n-au făcut decât să alimenteze convingerea că sistemul este din toate punctele de vedere necinstit...

Din multe privințe, compania Enron și afacerile ei cu Arthur Andersen sunt o anomalie, o furtună perfectă, în care lăcomia și neglijența s-au combinat cu frauda fățișă pentru a distruge două din cele mai mari companii ale națiunii. Dar o anumită delăsare morală a ajuns să domine până și cele mai mari companii...

Astfel, însăși integritatea capitalismului este în pericol."

(Observație: Am ales citatele din publicația „Business Week" în ultima etapă a realizării acestei cărți, cu mult timp după ce am intitulat capitolul de față „Furtuna perfectă". Dar considerăm un lucru interesant faptul că autorii revistei „Business Week" au folosit același termen în articolul lor. Poate că ar trebui să acordăm mai multă atenție acestui fapt.)

Viața în afara cotețului de pui

În 1974, când trebuia să mă hotărăsc ce cale aveam să urmez în viață — aceea a tatălui meu sărac sau aceea a tatălui meu bogat — tatăl bogat mi-a oferit următorul sfat care m-a ajutat enorm în acest proces dificil de luare a unei hotărâri atât de importante.

— Când tatăl tău te sfătuiește să te întorci pe băncile școlii — mi-a spus el — ca să-ți iei masteratul pentru a putea obține o slujbă mult mai bună și mai sigură, el vorbește de fapt despre siguranța pe care ți-o oferă cotețul de pui. Mulți oameni consideră sfatul tatălui tău ca fiind un sfat bun, pentru că cei mai mulți oameni caută siguranța pe care ți-o oferă cotețul de pui. Ei vor o slujbă sigură, un stat de plată permanent, anumite avanta-

je financiare și o pensie sigură. Aceasta este viața în interiorul cotețului de pui. Sfatul meu este însă acela de a explora viața de dincolo de coteț. Așa că tu trebuie să alegi singur sfatul pe care vrei să-l urmezi. Când aveam 13 ani, am fost obligat să înfrunt viața de dincolo de cotețul de pui... și nu am mai intrat niciodată înăuntru. Aceasta este alegerea pe care trebuie s-o faci astăzi. Trebuie să alegi între viața pe care o vei trăi în interiorul cotețului de pui și cea pe care o vei trăi în afara lui... și — crede-mă! — nu sunt deloc identice.

În 1974, am ales să trăiesc în afara cotețului de pui.

În 1979, am fost nevoit să fac o altă alegere. După cum știți, nu aveam nimic... nici bani, nici slujbă și nici un acoperiș deasupra capului. Când am dat interviul pentru postul de director de vânzări — post foarte bine plătit — tentația adăpostului și siguranței oferite de cotețul de pui era foarte mare. Cea care mi-a dat curajul să mă mențin pe poziție și să refuz slujba a fost povestea pe care mi-a spus-o tatăl bogat despre cotețul de pui.

Deși a fost nevoie de 15 ani ca să simt siguranța financiară în afara granițelor cotețului de pui, pot să spun că procesul a meritat efortul. Astăzi, când aud că oamenii își pierd slujbele, economiile destinate pensionării, casele și speranțele într-un viitor mai bun, mă gândesc invariabil la povestea tatălui bogat referitoare la cotețul de pui. Sunt conștient de faptul că lumea aflată dincolo de coteț pare înspăimântătoare pentru mulți oameni. Slujbele par puține, banii par puțini, iar oportunitățile par și ele la fel de puține. Dar vă asigur că viața dincolo de granițele cotețului de pui este puternică, optimistă, antrenantă și plină de oportunități — mai multe decât au fost vreodată. Împreună cu prietenii mei citesc în ziare nenumărate povești nefericite, în timp ce în lumea noastră există mai mulți bani, mai multe oportunități și mai multă trăire decât au fost vreodată. După părerea mea, totul depinde de unde vezi lumea — din interiorul sau din exteriorul cotețului de pui. Și depinde, de asemenea, ce sfaturi alegi să urmezi. Urmezi sfaturile oamenilor care se află în coteț sau ale celor care se află dincolo de el, oameni care spun: „Este minunat aici"?

În 1974, alegerea pe care am făcut-o a fost aceea de a învăța totul despre viața de dincolo de granițele cotețului. După ce a aflat ce hotărâre am luat, tatăl bogat mi-a spus:

— Viața de dincolo de cotețul de pui este plină de mincinoși, șarlatani, târfe, lași, tâlhari, idioți, rataţi și delicvenți. Dar printre ei sunt și sfinți, războinici, nobili, învingători și genii. Dacă alegi viața de dincolo de granițele cotețului de pui — a continuat el — trebuie să înveți să faci afaceri cu toate categoriile de oameni... și asta pentru că nu vei ști niciodată cine este cu adevărat „partenerul tău de afaceri" decât după ce ai încheiat o afacere cu el.

Așadar, de fiecare dată când am încheiat o afacere în această lume aflată dincolo de cotețul de pui, partenerii mei de afaceri afișau cu toții chipuri de sfinți, războinici, nobili și genii. Pe parcursul afacerii aflai însă — indiferent dacă lucrurile mergeau bine sau rău — dacă oamenii cu care făceai afaceri erau mincinoși, șarlatani, târfe, lași, tâlhari, idioți sau delicvenți... sau erau într-adevăr sfinți, războinici, nobili sau genii, așa cum ți-au lăsat impresia prima dată când i-ai cunoscut.

Tatăl bogat mi-a explicat că oamenii care părăsesc băncile școlii pornind în căutarea unei slujbe sigure în cadrul unei companii mari sau chiar în cadrul guvernului caută de fapt un loc care să le ofere protecție împotriva lumii reale. Când investesc, ei caută adesea investiții similare care să le ofere protecție împotriva lumii reale... acesta fiind motivul pentru care fondurile mutuale au devenit în ultimii ani vehiculul de investiții cel mai căutat. Iată care este părerea prietenului meu, Rolf Parta, expert contabil cu diplomă de master în conducerea afacerilor (MBA) și fost manager de produse bancare.

— Oamenii agreează fondurile mutuale pentru că ei le consideră niște instrumente „sterilizate". Mulți oameni care abia pășesc în această lume a investițiilor se simt în siguranță în prezența fondurilor mutuale pentru că ei cred că managerul fondurilor lor are puterea să distrugă „microbul" lumii crude a realității, oferindu-le în schimb o investiție cât se poate de sigură.

După scandalul iscat de prăbușirea companiei Enron și decăderea altor companii de prestigiu, mulți investitori se

trezesc brusc la realitate și realizează că viața în interiorul cotețului de pui începe să semene din ce în ce mai mult cu viața din exteriorul cotețului. Problema este însă că mulți oameni nu sunt pregătiți să facă față vieții din exteriorul cotețului și de aceea ne îndreptăm cu repeziciune spre o prăbușire bursieră.

Articolul „Investitorul trădat" din revista „Business Week" se referă la investitorii care speră în continuare că tot statul va fi cel care le va rezolva problemele. În loc să învețe să devină investitori profesioniști, prevăd că cei mai mulți dintre acești investitori trădați vor rămâne în continuare pe piața bursieră și — înainte de pensionare — ei își vor vinde fondurile mutuale, agățându-se de tot ceea ce cunosc cel mai bine: banii gheață. Când se va întâmpla acest lucru, va avea loc cea mai mare prăbușire din istoria bursieră, iar cei care se vor afla în afara granițelor cotețului de pui vor descoperi că viața poate fi înspăimântătoare, chiar cumplit de înspăimântătoare.

Mulți au considerat anul 2000 ca fiind anul în care lumea va realiza trecerea de la Era Industrială la Era Informatică. Această trecere este cauza fluctuațiilor existente pe piețele bursiere, dar și în viața noastră. În timp ce șuierul cumplit al vântului îi sperie pe oameni, cei din exteriorul cotețului dau petreceri de întâmpinare a uraganului. În următoarele capitole ale cărții, voi încerca să vă pregătesc pentru anii ce vor veni — indiferent dacă aveți de gând să trăiți în interiorul sau în exteriorul cotețului de pui.

PARTEA A II-A

Construirea arcei

Tatăl bogat mi-a spus următorul lucru:

— Toți oamenii își pot clădi o arcă financiară pentru a supraviețui și prospera în viitor. Dar trebuie să investești ceva din timpul tău pentru a obține o pregătire solidă în domeniul financiar — pregătire atât de necesară pentru clădirea unei arce cu o bază cât se poate de solidă.

Această parte a cărții este destinată celor care doresc să-și clădească singuri propria lor arcă fără să mai aștepte ca altcineva — ca de exemplu, guvernul lor — s-o facă în locul lor.

CAPITOLUL 10

Cum poți clădi o arcă

Mulți oameni știu deja că trebuie să-și clădească propria lor arcă. Necesitatea clădirii cât mai rapide a unei arce financiare nu este o noutate pentru ei. Dar întrebarea rămâne: „Cum poți clădi o arcă?" Iar răspunsul este următorul: „Depinde cui te adresezi pentru a obține un sfat." De exemplu, dacă te adresezi unui:

1. Politician. Mulți politicieni susțin că modul prin care poți face economii prin intermediul asigurărilor sociale este acela de a permite angajaților mai tineri să investească 2 sau 4% din banii lor impozitați pentru asigurările sociale în conturi personale de investiții, urmând apoi ca beneficiile acestora promise de Administrația Asigurărilor Sociale să fie reduse.

Nu știu ce părere aveți voi, dar mie această soluție mi se pare cunoscută. Părerea mea este că seamănă izbitor de bine cu planurile de pensionare bazate pe contribuțiile bine determinate (planurile DC — *defined contribution plans*). Aceasta este încă o dovadă a faptului că noi îi obligăm pe oameni să devină investitori fără să dispună însă de pregătirea financiară necesară. În plus, dacă această lege va fi votată, înseamnă că — înainte de

anul 2016 — asigurările sociale nu vor mai da rezultatul scontat pentru că din ce în ce mai puțini bani vor intra în conturile destinate pensionarilor în vârstă. Politicienii care propun această lege acum — în 2002 — sunt conștienți de faptul că — atunci când se va întâmpla acest lucru — ei nu vor mai fi de mult la cârma țării. Problema este din nou pasată generațiilor viitoare.

2. Lider de sindicat. Liderii de sindicat v-ar sfătui să vă găsiți o slujbă în cadrul unei companii care are un sindicat foarte bine organizat, dar care vă poate oferi în același timp anumite beneficii materiale și un plan de pensionare foarte bine conceput.

Tatăl meu sărac — în calitatea sa de lider al Asociației Profesorilor din Statul Hawaii — era un susținător fervent al acestei idei. Dacă vă place această idee, atunci încercați să obțineți o slujbă în sectorul bugetar!

3. Profesor. Un profesor v-ar sfătui probabil să rămâneți cât mai mult timp într-o școală pentru a obține toate gradele și titulaturile specifice sistemului de învățământ. Apoi, puteți să încercați să obțineți o slujbă sigură și permanentă, care să vă ofere mai multe avantaje financiare.

Instituțiile noastre de învățământ superior sunt pline de studenți care ocupă posturi în învățământ pentru că bursa locurilor de muncă nu oferă prea multe posibilități. Cu câțiva ani în urmă, în timpul isteriei create de apariția Internetului, studenții părăseau facultățile pornind în căutarea unor slujbe în cadrul companiilor debutante care ofereau planuri de opțiuni privind acțiunile. Acum, mulți dintre ei s-au întors pe băncile școlii sau caută slujbe.

4. „Meseriaș". Mulți oameni vă sfătuiesc să mergeți la școală ca să învățați o meserie, precum aceea de doctor, avocat, instalator, contabil, electrician sau bucătar-șef. Cei care cred în acest sistem spun adesea: „Ai grijă să ai mereu în mână o meserie ca să ai pe ce să te bazezi!"

Așadar, în această eră caracterizată prin nesiguranța locului de muncă, trebuie să te asiguri că poți să muncești pe cont propriu. În această categorie se înscriu milioanele de afaceri ale micilor întreprinzători, cunoscute adesea sub numele de „afacerile mămicilor și tăticilor".

5. Consilier financiar. Știm foarte bine ce spun acești oameni. Ei vă sfătuiesc să porniți în afaceri cât mai repede cu putință, să investiți pe termen lung, să rămâneți credincioși planului conceput și să diversificați, diversificați, diversificați.

Deși este un sfat bun pentru un investitor de rând, ce mă îngrijorează pe mine sunt tocmai lucrurile pe care consilierii financiari evită să le spună investitorilor de rând. Iar dacă faceți parte din generația „Baby Boom" și aveți peste 45 de ani, atunci acest sfat s-ar putea să nu dea rezultate în cazul vostru.

6. Preot. Preoții vă sfătuiesc să veniți cât mai des la biserică și să vă rugați de două ori pe zi. Ei sunt convinși că Dumnezeu are grijă de ei, asigurându-le traiul de zi cu zi.

Nu contest puterea rugăciunii, dar eu cred că aceasta este o mentalitate exclusivistă. Cred însă că dorința lui Dumnezeu este aceea ca oamenii să preia controlul asupra vieții lor și să aibă singuri grijă de ei și de familiile lor.

7. Agent de bursă. Mulți agenți de bursă vă recomandă să alegeți acțiunile individuale în locul fondurilor mutuale... dar sunt încântați să vă vândă și fonduri mutuale.

8. Agent imobiliar. Cei mai mulți agenți imobiliari susțin cu tărie ideea că proprietatea voastră imobiliară este cea mai mare investiție a voastră și cel mai important activ... chiar dacă se dovedește de cele mai multe ori că o casă este un pasiv.

9. Om sărac. Oamenii din această categorie consideră că responsabilitatea îngrijirii oamenilor nevoiași trebuie să revină celor bogați și guvernului.

10. Om muncitor. Acești oameni cred cu tărie în idea muncii asidue până în ziua în care nu mai pot lucra, spunând mereu: „N-am de gând să ies la pensie."

11. Iubitor de animale. Pentru că acești oameni iubesc animalele, ei vă vor sfătui să cumpărați o maimuță. Vă vor sfătui apoi să învățați maimuța să economisească bani, apoi să diversifice fondurile mutuale și — în final — s-o învățați să arunce cu săgeți în tabelul care conține categoriile de fonduri mutuale.

12. Jucător de jocuri de noroc. Așteaptă până când simți că norocul îți surâde, apoi du-te la Las Vegas! Dar chiar dacă nu te simți norocos în ziua respectivă, cumpără în drum spre casă un bilet de loterie!

13. Vânător de zestre. Găsește o persoană bogată și fă tot ce-ți stă în putință ca să te căsătorești cu ea!

14. Optimist. De ce să-mi fac griji? În opinia acestor oameni, prețele bursiere vor crește întotdeauna.

15. Pesimist. Construiește un adăpost împotriva emanațiilor radioactive și strânge cât mai multă mâncare, apă, aur, arme și bani!

16. Visător. Visătorul vă va sugera să apelați la puterea magiei și a imaginației creatoare. El folosește pentru a alunga spiritele rele globurile de cristal, lumânările aromate și clopoțeii care cântă la adierea vântului.

17. Bancher. Bancherii vă vor sfătui întotdeauna să faceți cât mai multe economii. După ce faceți câteva economii, ei vă sună

pentru a vă informa că vând și fonduri mutuale, acțiuni, asigurări, rente și alte produse de planificare a vieții financiare.

Astăzi, chiar și experții în contabilitate, avocații și cei care stabilesc taxele și impozitele au câte un sfat de oferit. Mulți profesioniști — contabilii, de exemplu — se ocupă de planificarea financiară într-o cameră învecinată cu cea în care vă calculează taxele și impozitele. Tot ce îi diferențiază unii de alții sunt pereții subțiri din cadrul companiilor unde lucrează și licența de afaceri. Este greu de spus ce activitate prestează fiecare om în lumea financiară, dar cert este că toți vă oferă sfaturi referitoare la modul de construire a arcei voastre financiare.

18. Tatăl bogat. Preluați controlul asupra arcei voastre financiare și cumpărați sau creați active care să genereze cât mai mult flux de numerar! Nu ocoliți afacerile, proprietățile imobiliare și hârtiile de valoare! În momentul în care venitul obținut din activele voastre (banii care lucrează în favoarea voastră) vă depășesc cheltuielile, puteți spune ca ați obținut libertatea financiară.

În lume există toate aceste 18 categorii... unele sunt mai valoroase decât altele. Astfel, se pune întrebarea: care dintre cele 18 categorii ți se potrivește cel mai bine? În loc să dezbat cele 18 răspunsuri posibile, cred că este mai important să spun că există mai multe modalități prin care îți poți construi o arcă. Așa cum a spus Warren Buffett:

> „Din fericire, există mai multe căi ce duc la paradisul financiar."

Scopul meu este acela de a vă determina să găsiți cea mai bună modalitate, care să lucreze cel mai bine în favoarea voastră. Noi suntem cu toții diferiți. Avem puteri și slăbiciuni diferite. Felul în care eu mi-am construit arca a fost diferit de felul în care tatăl bogat și-a construit arca, deși — de-a lungul acestui proces — am folosit adesea categorii similare de active. Amândoi am folosit

afacerile și proprietățile imobiliare. Dar am creat afaceri diferite și am investit în categorii diferite de proprietăți. Așadar, aspectul cel mai important în clădirea unei arce financiare este descoperirea celei mai bune modalități de construire, modalitate care să lucreze cel mai bine în favoarea voastră.

Cu ani în urmă, tatăl bogat mi-a spus:

— Daca vrei să obții adevărata siguranță financiară sau libertatea financiară, trebuie să abordezi propriul tău stil de joc, nu să copiezi stilul altcuiva.

După omologarea legii ERISA, tatăl bogat a realizat că milioane de oameni vor fi nevoiți să joace cum le va cânta Wall Street.

— Problema care se pune în această privință — a spus tatăl bogat — este că Wall Street deține controlul jocului său, nu tu. De aceea, trebuie să-ți descoperi propriul tău stil de joc, să-l perfecționezi și apoi să preiei controlul asupra vieții tale.

Construirea arcei voastre financiare

Primul lucru pe care vă sfătuiesc să-l faceți este să vă hotărâți cât de mare vreți să vă construiți arca. Evident, arca unei persoane sărace va fi reprezentată de o barcă mică și nesigură. Dacă nu doriți altceva decât arca unei persoane sărace, atunci nu merită efortul să vă mai deranjați. Asigurările Sociale rămân în continuare programul guvernamental cel mai cunoscut din istoria Statelor Unite. În ceea ce mă privește, nu-mi surâde deloc ideea să ajung să depind în totalitate de familia mea sau să depind de ajutoarele guvernamentale sau de operele de caritate.

Arca specifică clasei de mijloc a fost o arcă foarte bună pentru generația celui de al Doilea Război Mondial. Înainte de anul 1950, oamenii din clasa de mijloc nu aveau altceva de făcut decât să se ducă la școală, să obțină o slujbă, să muncească pe rupte, să cumpere o casă, să economisească bani și să iasă la pensie. Acest plan poate da încă rezultate dacă ai o slujbă în cadrul guvernului sau o afacere care se bucură de sprijinul unui sindicat foarte bine organizat. Dar de când s-a efectuat trecerea de la planul de pensionare DB la planul DC, această arcă a oamenilor din clasa de

mijloc s-ar putea să nu mai fie atât de puternică pentru a supraviețui în ape tulburi. Dacă acest plan de pensionare DC doriți să devină arca voastră, atunci trebuie să urmați calea tradițională a planificării financiare — să vă concepeți un plan cât mai devreme posibil, să munciți ani de zile și apoi să diversificați. Această arcă a clasei de mijloc s-ar putea să navigheze cu succes, dar va avea de întâmpinat în următorii ani ape destul de tulburi.

Dacă doriți însă să aveți o arcă bogată, trebuie să vă dedicați trup și suflet dobândirii cunoștințelor financiare. O persoană care vrea să se îmbogățească trebuie să înțeleagă un lucru... și anume că, în procesul de construire a unei arce bogate, multe dintre ideile și valorile tradiționale ale clasei de mijloc trebuie să-și lărgească orizontul. De exemplu, mulți oameni din clasa de mijloc consideră că economisirea banilor, conceperea unui plan de pensionare DC și deținerea unei case sunt cele mai inteligente decizii pe care le poți lua în domeniul financiar. Deși aceste lucruri joacă un rol important în bunăstarea financiară a unei persoane, adevărul este că economisirea banilor, planurile de pensionare DC și deținerea unei case nu constituie fundamentul arcei unei persoane bogate. Oamenii bogați știu că fundamentul unei arce bogate constă în cumpărarea activelor care generează mereu venit pasiv.

De ce oamenii care economisesc bani își pierd mereu economiile?

Unul dintre aspectele asupra căruia vreau să vă atrag atenția este cuvântul „a economisi". Acest proces de economisire a banilor s-a dovedit profitabil pentru generația celui de al Doilea Război Mondial... o generație care a trăit într-o perioadă de inflație. De fapt, generația care a trăit înainte de 1900 s-a bucurat de foarte puțină inflație și de lipsa taxelor și impozitelor. Așadar, procesul de economisire s-a dovedit chiar și mai bun pentru părinții generației celui de al Doilea Război Mondial. Dar din 1950, oamenii care au făcut economii își tot pierd economiile, pentru că acestea au o rată de impozitare foarte mare, iar inflația „șterge" practic cea mai mare parte din câștiguri. La

începutul anului 2002, rata dobânzilor pentru economii a ajuns să fie de 2%. Astfel, mulți oameni care au făcut economii au fost practic „jefuiți" de această scădere a ratei dobânzilor. De exemplu, acum câțiva ani, dacă o persoană avea la bancă un milion de dolari bani gheață, iar banca plătea 5% dobândă, persoana respectivă primea o dobândă de 50.000$, înainte ca venitul acesta să fie impozitat. Dar în momentul în care rata dobânzii a coborât la 2%, același milion de dolari îi aduce proprietarului un venit în valoare de 20.000$, înainte de a fi impozitat. Asta înseamnă că în câțiva ani oamenii care fac economii pierd 40% din ceea ce ar fi trebuit să le revină... și asta înainte ca venitul obținut de pe urma dobânzilor să fie impozitat. Așadar, sfatul ca oamenii să facă economii a fost cândva un sfat bun... și mai este încă pentru oamenii săraci și pentru cei din clasa de mijloc. Dar pentru cei care doresc să-și clădească o arcă bogată, simpla economisire a banilor în acest mod tradițional și perimat este o idee cât se poate de proastă.

Dobânda de 7,75% contra dobânzii de 1,85%

Chiar dacă astăzi rata dobânzilor este doar de 2%, dobânzi care sunt în plus și impozabile, dacă știi ce întrebări să pui, poți să ai șansa să găsești dobânzi mai mari, adesea chiar scutite de taxe și impozite. De exemplu, pe data de 22 februarie 2002, prin intermediul agentului meu de bursă care a sondat piața, eu și Kim am găsit o obligațiune guvernamentală scutită de taxe și impozite, care oferea 7,75% dobândă. Pentru că aceste obligațiuni sunt scutite de taxe, acest lucru echivalează cu un venit impozabil de 12%, în timp ce oamenii care au economii în bănci câștigă doar 2% dobândă — 1,85%, ca să fiu mai exact, după ce venitul a fost impozitat.

Desigur, ca să primești o rată a dobânzii de 7,75%, scutită de taxe și impozite, asta presupune anumiți factori de risc... dar foarte puțini. Am spus mai devreme că o persoană care dispune de o pregătire solidă în domeniul financiar poate să câștige foarte mulți bani fără implicarea prea multor factori de risc sau a unor sume mari de bani. Exemplul meu este cât se poate de

elocvent în acest sens. Pentru mine și pentru Kim, aceasta este o investiție care presupune foarte puțini factori de risc și asta pentru că noi înțelegem foarte bine modul de funcționare al investiției respective, dar și riscul pe care îl presupune. Pentru o persoană fără prea multă pregătire în domeniul financiar, un cont tradițional de economii plasat într-o bancă, de pe urma căruia obține o dobândă impozabilă de 1,85%, este mult mai ușor de înțeles și mult mai logic. Subliniez încă o dată faptul că investiția pe care o faci în pregătirea ta financiară îți poate aduce ulterior un câștig uriaș, chiar și în cazul lucrurilor devenite acum banale, cum ar fi un cont de economii.

Dacă sunteți siguri că dispuneți de o pregătire financiară solidă și vă interesează aceste categorii de investiții, sunați-vă agentul de bursă și cereți-i informații privind companiile de dezvoltare a proprietăților imobiliare care vând acțiuni garantate de proprietăți imobiliare nou construite, destinate locuințelor cu venit redus, companii care folosesc în același timp obligațiuni guvernamentale scutite de taxe pentru a plăti dobânzile mai mari scutite și ele de taxe și impozite. Ca să simplificăm lucrurile, ne referim de fapt la REITS (Real Estate Investment Trusts — trusturile pentru investiții în proprietăți imobiliare). Este vorba practic despre fonduri mutuale care se ocupă de proprietăți imobiliare, fonduri ce oferă dobânzi scutite de impozite și un potențial uriaș de câștiguri. Dar în acest proces există și anumiți factori de risc.

Un semnal de alarmă! Dacă nu vă plac afacerile cu proprietăți, sau dacă nu înțelegeți modul de funcționare al sistemului locuințelor cu venit scăzut, sau dacă nu înțelegeți obligațiunile municipale sau modul de operare a piețelor bursiere, sau dacă dispuneți de o sumă limitată de bani, vă sfătuiesc să nu vă plasați banii în aceste tipuri de investiții. Eu și Kim investim în aceste categorii de investiții pentru că avem o experiență bogată în toate tipurile relevante de investiții. Așadar, aici este vorba de lucruri mult mai complicate decât doar un simplu cont de economii care oferă anumite dobânzi. Așa cum spunea Warren Buffett: „Procesul de investiții presupune foarte multă rațiune; dacă nu-l înțelegeți, nu-l abordați!"

Menirea discutării unei dobânzi de 7,75%, scutită de taxe, și cea de 1,85%, provenită de pe urma unui cont de economii impozabil, nu este aceea de a vă releva cunoștințele mele în domeniul financiar și nici aceea de a mă lăuda... ci de a vă atrage atenția asupra unor aspecte deosebit de importante.

Dacă nu dispuneți de o pregătire financiară solidă, atunci veți avea nevoie de foarte mulți bani pentru a vă îmbogăți și de și mai mulți bani pentru a vă păstra această avere. Dacă pregătirea voastră în domeniul financiar este bogată, nu veți avea nevoie de sume prea mari de bani pentru a vă îmbogăți. Dar dacă această pregătire este minimă, procesul de îmbogățire va necesita foarte mulți bani.

Prietenul meu, Dolf de Roos, autorul lucrării „Real Estate Riches", spune: „Dacă voi credeți că educația este scumpă, atunci ar trebui să vedeți cât vă costă ignoranța."

Așadar, nu trebuie să investiți în lucruri pe care nu le înțelegeți, chiar dacă există perspectiva de a obține 7,75% dobândă neimpozabilă și potențialul unor câștiguri uriașe. Tatăl bogat spunea adesea:

— Înainte de a investi într-un anumit lucru, investește-ți timpul în înțelegerea modului de funcționare a investiției respective!

Kim a investit aproape 15 ani în această piață bursieră, iar eu am și eu câțiva ani buni de experiență în domeniu. În această experiență își are seva inteligența financiară. Această inteligență nu provine din înmânarea banilor tăi unui manager de fonduri cu speranța că acesta va face o treabă bună. Nu-ți perfecționezi cunoștințele financiare făcând investiții de acest gen, ci investindu-ți timpul în analizarea lumii reale. Așa cum am mai spus și mai devreme, mulți oameni *fac investiții*, dar ei nu devin *investitori*. Investițiile pe care le faci în pregătirea ta financiară nu dau roade imediat, dar atunci când le dau, acestea se văd fără discuție. Vă repet că **nu** vă sfătuiesc să apelați la agentul vostru de bursă ca să investiți în trusturile cunoscute sub numele de REITS, pentru că — așa cum se întâmplă în cazul tuturor investițiilor — există trusturi REITS bune și trusturi REITS proaste. Eu vă sfătuiesc însă cu tărie să investiți în educația voastră financiară... în mod deosebit dacă vreți să clădiți o arcă a prosperității financiare. De fapt, vă asigur că o pregătire cât mai

solidă în domeniul financiar este obligatorie pentru clădirea unei arce a bogăției, dar și pentru păstrarea ei la suprafață odată ce a fost construită.

De ce clasa de mijloc este o categorie socială riscantă în ciuda faptului că alege mereu siguranța financiară?

Tatăl bogat mi-a spus la un moment dat:

— Oamenii din clasa de mijloc se joacă cu factorii de risc din domeniul financiar... de aceea, ei sunt niște investitori periculoși. Motivul pentru care oamenii din această categorie socială își asumă un risc uriaș concepându-și planuri DC — a continuat el — constă în faptul că ei investesc foarte mulți bani în acest plan, dar nu investesc nimic din timpul lor ca să învețe cum să investească cu adevărat. Dacă vrei să devii bogat, investește mai întâi cât mai mult timp înainte de a investi prea mulți bani!

Astfel, înainte de a intra în conturile voastre de economii, investiți ceva din timpul vostru pentru a afla cât mai multe lucruri despre investiția pe care vreți s-o faceți!

Evident, procentul de 7,75 nu este un procent extraordinar de mare. Dar — așa cum am mai spus — l-am folosit ca să exemplific diferența dintre un investitor cu o foarte bună pregătire financiară și un investitor din clasa de mijloc. L-am folosit ca să subliniez încă o dată prețul pe care îl presupune lipsa unei pregătiri financiare adecvate. În realitate, fiind un investitor profesionist, îmi place să obțin de pe urma investițiilor mele un câștig de minim 40%... acesta fiind motivul pentru care nu investesc nici măcar o clipă din timpul meu făcând economii.

Eu și Kim obținem de pe urma investițiilor noastre un câștig extraordinar de mare, ceea ce înseamnă că noi nu avem nevoie de bani ca să câștigăm alți bani. De exemplu, ultima noastră investiție pe care am făcut-o într-o proprietate imobiliară destinată închirierii ne aduce un profit de 45% — bani gheață, din care cea mai mare parte nu este impozabilă. Acest procent de 45% îl primim în două tranșe. Obținem un câștig de 15% bani gheață, procent care presupune faptul că venitul nostru net

provenit din închirierea proprietății depășește cu 15% suma pe care am investit-o în această proprietate în fiecare an. Apoi, dacă adăugați impactul devalorizării, avem la dispoziție anumite avantaje de impozitare, ceea ce înseamnă un câștig suplimentar de 30% pentru proprietatea noastră (bani pe care îi păstrăm, nu îi plătim statului). În cazul nostru, acest procent de 45% presupune un câștig modest pentru investițiile noastre. Dar când le pomenesc prietenilor mei acest procent al câștigurilor noastre, ei cred că exagerez sau îi mint. Acest aspect este o altă dovadă a diferenței de pregătire a oamenilor în domeniul financiar.

Așadar, un câștig de 7,75% neimpozabil este un lucru interesant, dar care nu ne încântă în mod deosebit. Noi folosim acest procent doar pentru a bloca excesul de bani pentru o perioadă de 6 luni sau poate mai mult, în timp ce luptăm să aranjăm următoarea investiție. Când avem nevoie de bani, lichidăm acest exces de bani, investindu-l. Noi folosim adesea în acest proces de blocare a banilor un vehicul care se numește renta contribuțiilor C... iar o astfel de rentă ne aduce un câștig de 3,5% în timp ce un cont bancar oferă doar un câștig de 1,85%. Avantajul pe care îl prezintă renta contribuțiilor C constă în faptul că este lichidă ca un trust REIT, presupune mai mulți factori de risc și — pentru că nu presupune un risc prea mare — și câștigul este mai scăzut. Pentru că eu și Kim nu avem nevoie de bani și pentru că avem timp să jonglăm cu prețul acțiunilor pe piața bursieră, preferam trusturile REIT și câștigurile lor mai mari. Am câștigat bani până acum din dividentele scutite de taxe și impozite, dar și din vânzarea acțiunilor trusturilor REIT. Așa cum am mai spus deja, o pregătire solidă în domeniul financiar dă rezultate pe termen lung.

Economisirea banilor și depunerea lor într-un cont bancar este un lucru inteligent pentru foarte mulți oameni, dar eu cred că este o pierdere de timp și de bani. Motivul pentru care am început să discut despre acest subiect al economiilor constă în faptul că mulți reprezentanți ai clasei de mijloc consideră că economisirea banilor este un lucru inteligent... și chiar așa și este pentru această categorie socială. Dar pentru o persoană bogată, economisirea banilor nu este altceva decât o piatră de moară

atârnată de gât, căci modul tradițional de economisire a banilor nu are absolut niciun sens pentru un om bogat. Așadar, înainte de a continua discuția despre construirea unei arce bogate, vreau să scot în evidență câteva aspecte deosebit de importante.

Aspectul #1: Dacă aveți de gând să vă clădiți o arcă specifică oamenilor bogați, nu va avea în final niciun sens să economisiți bani. De ce? Pentru că dobânda pe care o obțineți de pe urma economiilor este impozitată la nivelul veniturilor obișnuite... iar acest nivel este cel mai ridicat. De exemplu, dacă ai economii în valoare de un milion de dolari, dobânda fiind de 2%, ceea ce înseamnă un venit de 20.000$, câștigi pe an 65.000$ — singur sau 110.000$ — în cuplu. Acest venit de 20.000$ se impozitează cu aproximativ 30 de procente, ceea ce înseamnă că în realitate câștigul pe care îl obții de pe urma milionului tău de dolari este de aproximativ 14.000$, sumă care echivalează — înainte de inflație — cu un câștig de 1,4 procente. În cazul în care câștigi și mai mulți bani, care se încadrează în sistemul de impozitare de 40%, procentul dobânzii de 2% scade la 1,2 procente. Vă asigur că inflația va scădea și mai mult acest procent de 1,2, așa că un om care a făcut foarte multe economii ajunge să piardă cea mai mare parte din ele. Pe de altă parte, dacă ești sărac și te încadrezi astfel într-un alt sistem de impozitare, dobânda pentru economiile tale este impozitată la o rată mult mai mică. Dar dacă ești bogat, pentru aceeași rată a dobânzii se stabilește un impozit mult mai mare. Așadar, cu cât faci mai multe economii, cu atât ai mai mult de pierdut.

Aspectul #2: Dacă intenționați să construiți o arcă bogată și aveți un plan tradițional DC — de exemplu, un plan 401(k) — atunci când veți începe să retrageți bani din planul vostru de pensionare DC, nivelul de impozitare stabilit pentru venitul respectiv va fi extrem de mare. Rata de impozitare este de 30% pentru o persoană care câștigă singură peste 65.000$ pe an. Așadar, pentru fiecare 1000 $ pe care îi primești după pensionare de pe urma planului 401(k), vei rămâne în final — după impozitarea lor — doar cu 700 $. Astfel, dacă aveți de gând să vă

îmbogățiți, planul 401(k) sau alte planuri tradiționale de pensionare nu vor da niciodată rezultatele scontate din cauza nivelului mare de impozitare.

Unul dintre motivele pentru care eu și Kim facem afaceri cu proprietăți constă în faptul că — prin intermediul unui plan bine conceput — ne putem reduce taxele la 0% în ceea ce privește venitul pe care îl obținem de pe urma proprietăților noastre. Acesta este și motivul pentru care Dolf de Roos, consilierul meu în probleme imobiliare, spune că oamenii bogați fie își câștigă banii din proprietăți, fie îi păstrează tot în proprietăți. Așadar, dacă vreți să vă construiți o arcă bogată, trebuie să înțelegeți că venitul obținut de pe urma investițiilor în proprietăți este mult mai profitabil decât venitul provenit dintr-un plan de pensionare DC.

Aspectul #3: Cei mai mulți oameni care aspiră la niveluri mai mari de venit nu sunt conștienți de faptul că — în momentul în care venitul lor crește — își pierd avantajele amortizării stabilite, inclusiv dobânda pentru ipoteca ce trebuie plătită pentru casă. O casă mare — visul oamenilor din clasa de mijloc — nu se bucură de nicio amortizare dacă ești bogat. În America anului 2002, dacă venitul tău nu depășește 137.300$, sistemul de impozitare îți oferă o amortizare a ipotecii pe care trebuie s-o plătești pentru o casă. Dar dacă ești bogat, nu mai ai dreptul la această amortizare. De fapt, cu cât venitul tău este mai mare, cu atât mai puțin îți poți reduce rata de impozitare, până în momentul în care nu mai ai dreptul la niciun fel de amortizare.

Venit mare — Amortizări pierdute

Pasaj realizat de Diane Kennedy,
expert contabil
Consilierul tatălui bogat
Autoarea lucrării „Porțile bogaților"

Dacă venitul vostru depășește în 2002 suma de 137.300$, s-ar putea să aveți parte de o surpriză în privința

sistemului de impozitare... amortizări pierdute! Și, firește, amortizările pierdute înseamnă mai multe taxe de plătit.

Amortizările stabilite — precum: dobânzile pentru ipoteci, impozitele de stat, locale și pentru proprietăți, dar și operele de caritate — dispar în momentul în care câștigul unei persoane depășește pragul de venit. În 2002, pragul de venit pentru un cuplu căsătorit este de 137.300$. Pentru fiecare dolar care depășește acest prag, pierdeți 3% din amortizări. (Cheltuielile medicale, dobânzile pentru investiții și pagubele cauzate de dezastre naturale, furturi sau accidente nu intră în această categorie de restricții).

Această restricție impusă de sistemul de impozitare este o surpriză mare (și proastă) pentru cei mai mulți contribuabili care — după ce obțin o mărire salarială — urmează sfaturile standard oferite de bancherii sau contabilii lor și cumpără o casă mai mare pentru scutirile pe care le presupune această mișcare. Ei sfârșesc însă prin a pierde o parte din amortizările ipotecii pe care o au de plătit.

Și — lucru și mai rău — contribuabilii cu venituri mari, care cred în sistemul operelor de caritate, descoperă că pierd și amortizările care ar fi trebuit să le revină pentru operele lor de caritate. Guvernul retrage programele sociale din bugetul lor. Acest lucru pasează operele de caritate pe umerii sponsorilor individuali. Dar operele de caritate își pierd sponsorii în același fel în care contribuabilii cu venit mare își pierd avantajele oferite de sistemul de impozitare. Această amortizare dispare și ea.

Această volatilizare a amortizărilor vine ca o completare la dispariția altor scutiri și amortizări, cum ar fi cele legate de cheltuielile medicale. Aceste amortizări sunt limitate, bazându-se pe procentul venitului vostru. De exemplu, cheltuielile medicale pot fi amortizate dacă depășesc 7,5% din venitul vostru brut. Dacă venitul vostru crește, pierdeți o parte din amortizările cheltuielilor medicale.

Dar asta nu este tot! Dacă venitul vostru crește, pierdeți și alte scutiri de la plata taxelor și impozitelor. În anul 2002, dacă venitul vostru depășește suma de 206.000$, pierdeți treptat o parte din amortizările și scutirile care vi s-ar cuveni — vouă, partenerilor voștri de viață și celor care depind de voi.

Din cauza altor venituri (cum ar fi un venit brut în valoare de 150.000$), oamenii bogați pierd compensațiile care le-ar fi revenit în cazul pierderilor pasive (pierderi datorate deținerii anumitor proprietăți imobiliare) și posibilitatea de a folosi anumite strategii — precum ROTH IRA — strategii care le-ar fi oferit anumite scutiri de la plata taxelor și impozitelor.

Uneori, este prea costisitor să fii bogat.

În concluzie

Concluzia este că — în momentul în care plănuiți să vă clădiți o arcă bogată pentru pensionare — trebuie mai întâi să renunțați la valorile tradiționale ale clasei de mijloc... la investițiile pe care această categorie socială le consideră importante. Așadar, există anumite investiții care lucrează în favoarea clasei mijlocii, investiții cum ar fi: economiile, planurile de pensionare DC și anumite amortizări ale dobânzilor ce trebuie plătite pentru o reședință personală. Dar dacă vreți să deveniți bogați și plănuiți să vă clădiți o arcă bogată, atunci trebuie să renunțați la valorile financiare specifice clasei de mijloc.

Astfel, primul pas pe care trebuie să-l faceți este să vă hotărâți asupra dimensiunii pe care doriți s-o aibă arca voastră. Dacă doriți să vă clădiți o arcă specifică oamenilor săraci sau celor din clasa de mijloc, atunci ar fi mai bine să vă opriți aici — restul cărții nu vi se adresează vouă. Există alte cărți care v-ar putea oferi detalii amănunțite referitoare la modul în care v-ați putea clădi aceste arce financiare.

Acest capitol a debutat cu cele 18 opinii diferite referitoare la cum vă puteți clădi arca financiară... astăzi, aproape toată lumea

vă oferă sfaturi în această privință. Și asta pentru că nu suntem singurii care știm că furtuna perfectă se apropie cu pași repezi. Nu suntem singurii care știm că această problemă este pasată pe umerii altora de multă vreme. Așadar, după ce vă hotărâți să vă clădiți arca financiară, trebuie apoi să alegeți ce fel de arcă doriți: arca oamenilor săraci, a celor din clasa de mijloc sau a oamenilor bogați. Căci — așa cum mi-a spus tatăl bogat cu ani în urmă:

— Dacă ești conștient de faptul că se apropie o furtună, dimensiunile arcei nu mai contează. Primul pas pe care trebuie să-l faci este să te hotărăști să construiești o arcă financiară. Apoi, trebuie să te hotărăști ce fel de arcă dorești să ai și să pornești fără întârziere la construirea ei. Nu uita că trebuie s-o construiești cât mai repede cu putință, fără să te oprești nicio clipă până ce nu o vezi în picioare!

Clădiți-vă arca financiară!

1. Credeți că este necesar să vă clădiți o arcă financiară pentru voi și pentru familia voastră?

Da _____ Nu _____

2. Cât timp aveți la dispoziție pentru a vă construi arca?

Câți ani mai aveți până să împliniți 65 de ani _____
Câți ani mai sunt până în anul 2016 _____
(Luați în calcul numărul mai mic de ani!)

3. Credeți că trebuie să vă schimbați procedeul tradițional de investiție pentru a vă construi arca?

Da _____ Nu _____

4. Din ce cadran al banilor vă extrageți venitul?

5. Recapitulați vehiculele de investiții specifice oamenilor săraci, oamenilor din clasa de mijloc și oamenilor bogați, vehicule despre care am discutat în capitolul 7! Cu ce fel de investiții ați dori să începeți?

6. Dacă doriți să deveniți bogați, sunteți dispuși să investiți ceva din timpul vostru înainte de a începe să investiți bani?

CAPITOLUL 11

Cum puteți să preluați controlul asupra arcei voastre?

— Dacă ai de gând să construiești o arcă *bogată* — mi-a spus tatăl bogat — trebuie să deții controlul asupra construcției, încărcăturii și conducerii ei.

După prăbușirea bursieră din martie 2000, milioane de oameni au început să realizeze că viitorul lor financiar este nesigur. De ce? Pentru că ei nu dețineau controlul asupra arcei lor sau încărcăturii sale, iar mulți dintre ei nici măcar nu știau cine este căpitanul navei lor.

Tatăl bogat spunea adesea că *„libertatea"* și *„siguranța"* nu sunt sinonime, ci — dimpotrivă — sunt antonime.

— Cu cât *câștigi* mai multă siguranță — spunea tatăl bogat — cu atât *pierzi* mai multă libertate. O persoană care caută siguranța — continua el — renunță adesea la controlul pe care trebuie să-l dețină asupra vieții sale. Și cu cât renunți la acest control, cu atât îți pierzi mai tare libertatea.

Oamenii consideră că pensionarea și viitorul lor financiar prezintă anumiți factori de nesiguranță pentru că au renunțat de-a lungul timpului să dețină controlul asupra viitorului lor financiar.

În volumul „Tată bogat, tată sărac", am vorbit despre faptul că tatăl bogat susținea că cea mai importantă sintagmă din lumea

financiară este *„fluxul de numerar"*. În cartea „Tânăr și bogat" (cel de-al cincilea volum din seria „Tatălui bogat"), am spus că pe locul doi se află sintagma *„sistem de pârghii"*, ce se referă la capacitatea de a câștiga cât mai mult, depunând un efort cât mai mic. Deși tatăl bogat n-a spus niciodată acest lucru, dacă ar trebui să clasificăm un alt cuvânt pe locul trei în scara ierarhică a vocabularului său, cred că acest cuvânt ar fi *„control"*. Iată acum câteva observații legate de cuvântul „control" corelat cu fluxul de numerar.

1. Una dintre cele mai importante deprinderi de viață pe care trebuie să v-o însușiți este deținerea controlului asupra fluxului vostru de numerar.
2. Când am văzut pe prima pagină a ziarului „USA Today" imaginea angajatului companiei Enron — un om în vârstă de 58 de ani, care suferise pierderi semnificative în urma prăbușirii companiei Enron, am văzut de fapt imaginea unui om care a descoperit prea târziu în viață că deținea prea puțin control asupra fluxului său de numerar și asupra direcției în care se îndrepta acest flux.
3. Cauza celor mai multe probleme financiare este lipsa deținerii controlului personal asupra fluxului de numerar.
4. Eu și Kim ne-am putut retrage devreme din activitate pentru că am preluat controlul asupra direcției în care se îndreapta fluxul nostru de numerar.

Motivul pentru care atât de mulți oameni consideră că viitorul lor financiar este nesigur constă în faptul că ei nu dețin controlul asupra multor aspecte ale vieții lor. Doar prin simpla analiză a planului de pensionare 401 (k) — un plan alcătuit din contribuții bine determinate, ce constituie arca multor americani din clasa de mijloc — ne dăm seama de faptul că foarte mulți oameni dețin prea puțin control asupra arcei lor. Tatăl bogat deținea în schimb controlul asupra arcei sale. Supraveghea cu atenție construirea lor împreună cu încărcătura care se afla pe bordul lor și își cunoștea foarte bine căpitanii. Avea foarte mulți căpitani pentru că avea foarte multe arce. Evident că în momen-

tul în care vă hotărâți să vă construiți o arcă bogată, unul dintre cele mai importante aspecte la care trebuie să vă gândiți este următorul: dacă sunteți dispuși să preluați controlul asupra întregii arce sau flotile sau dacă nu. În cel de-al doilea caz, ar fi mai bine să rămâneți la planul de pensionare DC, să investiți pe termen lung, să diversificați, să vă rugați mult și să sperați din tot sufletul că cei care se află la cârma arcei voastre își cunosc bine meseria.

Preluând controlul asupra întregii voastre arce, s-ar putea să preluați apoi controlul asupra vieții și libertății voastre. Warren Buffett spune următorul lucru: „Sunt cel mai norocos om din lume din punctul de vedere al felului în care îmi câștig existența. Nimeni nu mă poate obliga să fac lucruri în care eu nu cred sau pe care le consider prostii." Cu alte cuvinte, el este cel care deține controlul asupra arcelor sale... și are în posesia lui o flotă întreagă.

Înainte de a purcede mai departe în drumul pe care trebuie să-l parcurgeți pentru a prelua controlul asupra arcei voastre, cred că este important să aflați cum a preluat Warren Buffett controlul asupra arcelor sale. Buffett controlează, dar nu deține controlul absolut. El cumpără companii care au o conducere extraordinară, considerându-le „cârmacii" drept proprietarii de drept ai afacerilor lor... de fapt, de cele mai multe ori, lor li se acordă drepturi de proprietate asupra acestor afaceri. Iată ce spune el în această privință:

„Noi dorim ca managerii noștri să se îmbogățească prin intermediul titlurilor de proprietate, nu doar prin administrarea proprietăților altora. Cred că aceste titluri de proprietate le vor conferi celor mai buni manageri ai noștri o avere substanțială, depășind poate așteptările lor."

Remarca — *„nu doar prin administrarea proprietăților altora"* — se referă la o agenție de investiții foarte cunoscută, care însă trebuie să rămână anonimă. El considera că această companie de investiții nu manifesta interes față de acționarii sau investițiile sale. Cea de a doua parte a micului său discurs se referă la modul în care el își tratează managerii... împarte cu ei profitul arcelor sale. Procedează în acest fel pentru că nu dorește

să-și conducă singur arcele. „Dacă mi-ar cere ajutorul în managementul afacerilor mele — spune el — ne-am confrunta toți cu adevărate probleme financiare."

Tatăl bogat avea același stil în ceea ce privește managementul afacerilor sale. De aceea, acești doi oameni au putut deține mai multe arce. Acest stil de management este o consecință a activității depuse în cadranele P și I, nu în cadranele A și L, pe care le folosesc cei mai mulți oameni. Este stilul pe care și eu încerc să-l abordez. Fac această afirmație datorită faptului că foarte mulți oameni vin la mine și îmi spun: „Nu am timp să fac investiții. Sunt prea ocupat." Oamenii din cadranele A și L cred că trebuie să facă totul singuri, pe cont propriu, refuzând să accepte faptul că trebuie să învețe să găsească oameni mai pricepuți decât ei, a căror misiune este aceea de a construi, încărca și naviga pe întinsul mărilor și oceanelor arcele proprietarilor lor. Așadar, cuvântul „control" nu înseamnă neapărat că trebuie să faci totul de unul singur. Oamenii care provin din cadrane diferite își controlează arcele în moduri diferite. Dacă abordezi stilul de management specific cadranelor P și I, atunci poți controla mai multe arce. Dacă însă preferi managementul cadranelor A și L, s-ar putea să controlezi doar o singură arcă și pentru arca respectivă, tu vei fi și designerul, și constructorul, și hamalul, și echipajul, dar și căpitanul ei. Așa cum am mai spus și în alte cărți, dar și pe casete audio, oamenii care aparțin cadranelor A și L au tendința „să fredoneze" doar două refrene muzicale. Unul este „Nobody Does It Better" („Nimeni nu face ceva mai bine ca mine"), iar celălalt refren este „I Did It My Way" („Am reușit totul prin propriile mijloace"). După părerea mea, aceste refrene îi caracterizează pe cei care doresc să dețină *controlul absolut*.

Cum puteți să preluați controlul asupra arcei voastre?

Am să repet acum o întrebare pe care am mai pus-o pe parcursul acestui capitol: „Sunteți dispuși să preluați controlul asupra arcei voastre?" Dacă răspunsul la această întrebare este

„Nu", atunci restul cărții poate conține aspecte deosebit de problematice, care s-ar putea să implice prea mult timp, efort, studiu și bani. Foarte mulți oameni consideră că este mult mai ușor să muncească din greu pentru slujbele pe care le au și să-și încredințeze apoi banii în mâinile altor persoane în speranța că acestea vor administra mult mai bine arcele lor financiare decât ar face-o ei înșiși.

Dar în cazul în care răspunsul este afirmativ, atunci această carte vă este– fără îndoială — menită. Nu trebuie să uitați că deținerea controlului asupra unei arce nu implică faptul că trebuie să faceți totul singuri. Nu trebuie decât să acceptați ideea de a deține controlul asupra arcei voastre. Warren Buffett este cel care deține controlul asupra arcelor sale, dar căpitanii sunt cei care conduc navele. Și voi puteți face acest lucru... dacă vreți.

Ce trebuie să învățați despre afacerile care implică arce financiare

Din 1965 până în 1969, am urmat cursurile Academiei de Marină Comercială din New York. Timp de 4 ani, studenții — și acum studentele — acestei academii învață cum să devină ofițeri navali. Pregătirea noastră a început cu 4 săptămâni de îndoctrinare militară și exerciții fizice extrem de riguroase pentru care academiile militare sunt extraordinar de cunoscute. Ne trezeam dis-de-dimineață și făceam exerciții de alergare până seara târziu. După ce am fost rași în cap, am învățat tot ce ținea de disciplina militară, inclusiv cum să purtăm o uniformă, cum să tragem corect cu arma și chiar eticheta ce se impunea la o masă festivă.

După luna de îndoctrinare militară, am început cursurile. Trebuia să urmăm cursuri obișnuite — așa cum se cereau în toate colegiile sau universitățile tradiționale — astfel că am făcut cursuri de engleză, analiză matematică, trigonometrie sferică, termodinamică, fizică, literatură, electronică, dar și studii umanistice. În plus, învățam tot ce se putea învăța despre viața pe mare... astfel că am fost nevoiți să învățăm alfabetul Morse, nodul marinăresc, matisarea cablurilor, tehnicile de semnalizare,

de navigare, de vâslire și de salvare, astronomia, navigația astronomică, schimbările de vreme, navigarea bărcilor mici, dar și a navelor mari, modul de funcționare a instrumentelor din sala mașinilor, tehnica de intrare și de scoatere a navelor din docuri, tehnica de navigare a unui remorcher, dreptul comercial, dreptul maritim, tehnica de încărcare a navelor, arhitectura navală, oceanografia, dar și alte materii având ca subiect principal marea.

În plus, am petrecut un an pe mare făcând un curs de corespondență pe nave comerciale în timp ce mergeam pe canalele navigabile ale lumii, învățând pe viu ceea ce ni se predase în sălile de curs. Împreună cu colegii mei, am ajuns practic în toate porturile mari ale lumii. Acesta a fost aspectul cel mai interesant al cursului — din punctul meu de vedere. Datorită acestui an petrecut pe mare, am fost nevoiți să comasăm cursurile unei facultăți obișnuite de 4 ani în 3 ani. Dar am avut parte de o pregătire extraordinară. La absolvire — în anul 1969 — pierdusem cam 50% din numărul colegilor de clasă, dar cei care rămaseserăm eram pregătiți să preluăm controlul unei nave în calitate de ofițeri navali — nu înainte însă de a ne face ucenicia sub îndrumarea unui căpitan și a altor ofițeri navali cu experiență. În ziua în care am absolvit, unul dintre instructorii noștri ne-a spus următorul lucru: „Programul nostru de instruire este atât de riguros pentru că noi nu vă pregătim să deveniți doar căpitani de nave, ci căpitani ai acestei ramuri din industrie." Și mulți dintre colegii mei au luptat până la capăt ca să devină lideri ai industriei navale.

Tatăl bogat ne-a supus — pe mine și pe fiul lui — unui program similar — de la vârsta de 9 ani. De aceea, ne-a obligat să prestăm tot felul de servicii — am făcut curățenie în restaurante, am servit la mese, am curățat podele, am dus gunoiul, am pus tapet pe pereți, am lucrat în construcții, am încasat conturi și am achitat plăți, am lucrat în contabilitate, în vânzări, în management și în domeniul investițiilor, dar am realizat și operațiuni bancare și am menținut relațiile cu publicul.

Cunosc foarte mulți absolvenți de facultate care au o pregătire universitară extraordinară, dar care au prea puțină

experiență practică. Singurele slujbe pe care le-au avut cei mai mulți dintre ei au fost într-un fast-food, unde au împachetat burgheri, sau ca ospătari sau funcționari în magazine cu amănuntul. După absolvire, mulți dintre acești tineri se confruntă cu situații în care li se oferă anumite posturi-cheie — manageri, de exemplu — dar le lipsește experiența practică, experiența „oamenilor de jos", a tălpașilor.

Pentru că sunt inteligenți, ei reușesc să promoveze rapid pe scara ierarhică a companiilor unde lucrează, dar nu reușesc să acumuleze experiența „tălpașilor". Ei nu cunosc astfel modul de gândire al unui om de serviciu, al unui funcționar de rând, al unui șef de depozit sau al unei secretare. Ei nu-și cunosc decât prietenii împreună cu care urcă treptele ierarhice ale companiei lor. Foarte mulți dintre acești studenți inteligenți devin căpitani, dar pierd orice legătură cu lucrătorii de rând, care constituie adevăratul motor al afacerii. Când oamenii pierd legătura cu lucrătorii lor, au loc dezastre precum cel al companiei Enron. Oare așa-zișii lideri bine pregătiți le-au recomandat angajaților lor să cumpere acțiuni ale companiei în timp ce ei le vindeau? Tehnic vorbind, nu este o metodă ilegală, dar cu siguranță nu este etică. Această metodă prin care le recomanzi oamenilor să cumpere, când de fapt tu vinzi, este o metodă extrem de cunoscută, practicată nu numai de compania Enron, ci de întreaga industrie a piețelor bursiere.

Un lucru pe care amândoi tații mi l-au cerut este acela de a nu pierde niciodată legătura cu oamenii — indiferent din ce categorie socială fac parte.

— Să nu-ți pierzi niciodată omenia! mi-a spus tatăl bogat. Să nu uiți niciodată că fiecare membru al afacerii tale este o ființă umană, care are o familie de întreținut, iar sarcina ta ca lider al afacerii pe care o deții este să faci tot ce-ți stă în putință să ai grijă de bunăstarea angajaților tăi.

Tatăl bogat ne-a reamintit adesea — mie și lui Mike — acest lucru. Acesta este motivul pentru care el ne-a obligat să jucăm un rol activ în toate aspectele pe care le presupune o afacere, nu doar să învățăm un anumit aspect, ci să ajungem să-i cunoaștem

pe toți cei care participă — într-un fel sau altul — la afacerea respectivă.

Cu câțiva ani înainte de a muri, tatăl sărac mi-a spus următorul lucru:

— Nu am nicio îndoială că într-o bună zi vei fi un om bogat. Nu uita niciodată familia din care provii și valorile morale pe care ți le-am insuflat! Nu-i uita niciodată pe cei care ți-au influențat — într-un anumit moment — viața! Poate că nu-i vei mai revedea niciodată, dar nu-i uita și încearcă să le fii veșnic recunoscător pentru darurile pe care ți le-au făcut cândva! Iar când vei ajunge acolo unde vrei, nu uita niciodată că bogați sau săraci, prieteni sau dușmani, noi suntem cu toții niște ființe umane! Banii nu-ți conferă superioritatea asupra celorlalți. Și adu-ți aminte că și tu ești o ființă umană!

După părerea mea umilă, prea mulți căpitani de nave au uitat că ei poartă responsabilitatea nu numai pentru navele lor și încărcătura acestora, dar și pentru oamenii care se află la bordul acestor nave.

Lecția tatălui bogat

La începutul acestei cărți, am relatat faptul că — la fiecare întâlnire pe care o aveam cu tatăl bogat — acesta mă obliga să-i arăt declarațiile mele financiare. Așa debuta fiecare întâlnire. Când eram copil, îmi cerea să concep niște declarații simple. Când am crescut, declarațiile mele financiare au devenit ceva mai complicate. Când averea mea a crescut, declarațiile financiare au devenit și ele din ce în ce mai sofisticate. Acum, când înaintez în vârstă, iar averea mea crește și ea, declarațiile mele financiare capătă și ele un statut mult mai complex... situație care sper că este valabilă și pentru mine. Obișnuința de a-ți concepe declarații financiare la zi este un proces care trebuie învățat, un proces asupra căruia tatăl bogat a pus mereu accentul.

Nu cred că mai este nevoie să spun că tatăl meu sărac nu avea acest obicei, așadar nu avea nicio situație financiară analizată la zi. Știa cum să conceapă anumite solicitări de credit, cum ar fi pentru cumpărarea unei mașini sau pentru un credit pe valoarea

unei case. Dar nu și-a făcut niciodată un obicei din a angaja un contabil care să-i conceapă în fiecare lună declarațiile financiare.

Pe parcursul acestei cărți, am vorbit despre atotputernicii lumii financiare — precum: Warren Buffett, cel mai bogat investitor din America; Alan Greenspan, președintele puternicului Consiliu al Federal Reserve; și Paul O'Neill, ministrul finanțelor — care susțin cu toții același lucru ca tatăl bogat. Toți acești „ași" în lumea financiară pun accentul pe importanța cunoștințelor financiare, care au ca punct de plecare declarațiile financiare. Niciunul dintre ei nu vă recomandă să vă începeți clădirea arcei financiare demarând afaceri cu proprietăți, făcând economii, punând bazele anumitor afaceri, profitând de privilegiile legate de sistemul de impozitare, făcând anumite tranzacții bursiere cu acțiuni, opțiuni sau fonduri mutuale, așa cum procedează cei mai mulți oameni atunci când își construiesc arcele financiare... acesta fiind motivul pentru care cele mai multe arce nu reușesc să supraviețuiască în ape învolburate.

Așadar, sunteți dispuși să preluați controlul asupra arcei voastre? Dacă răspunsul este afirmativ, atunci următoarea întrebare este: Sunteți dispuși să vă concepeți declarații financiare la zi, bine analizate și controlate? Dacă răspunsul este negativ, atunci planurile de pensionare DC — precum: economiile personale, planurile guvernamentale de pensionare, planurile 401(k) și casele — devin foarte, foarte importante.

Dacă vreți să preluați controlul asupra arcei voastre și să construiți o arcă bogată, trebuie să vă însușiți obiceiul ca — măcar o dată pe lună — să vă concepeți declarațiile de venit și foile de bilanț... cele două documente care constituie declarația financiară. Dacă vreți să deveniți din ce în ce mai bogați, indiferent de furtunile care v-ar putea amenința, trebuie să luptați în permanență pentru a vă perfecționa cunoștințele financiare, iar cel mai bun mod prin care vă puteți îmbunătăți educația financiară este conceperea declarațiilor financiare — chiar dacă practic nu ai nimic de declarat. Accentuez acest aspect deoarece cunosc oameni care citesc declarațiile financiare și rapoartele anuale ale altor companii, dar nu-și concep propriile lor declarații financiare. Cea mai importantă declarație financiară — în cazul în

care vreți să dețineți controlul asupra arcelor voastre — este propria voastră declarație financiară.

La începutul fiecărei întâlniri pe care o aveam cu tatăl bogat, îmi cerea să-i arăt declarațiile mele financiare, dar și ale afacerilor pe care le aveam. Fără aceste declarații, nu m-ar fi putut ajuta. N-ar fi putut face altceva decât să încerce să ghicească genul de probleme cu care mă confruntam și rădăcinile acestora. În 1977, situația mea financiară era bună, pentru că afacerea mea debutase promițător și în plus aveam în trezorerie banii investitorilor noștri. Tatăl bogat m-a ajutat oferindu-mi sfaturi legate de modul de concepere a declarațiilor mele financiare și ale afacerilor pe care le aveam sau pe care le-aș fi demarat. Dar în 1978, declarațiile financiare ale afacerii mele nu mai erau atât de concludente. Iar în 1979, ați văzut ce mi-a spus tatăl bogat: „Compania ta suferă de cancer financiar." Era convins că boala se afla în stadiul terminal... și așa a și fost. Compania a dispărut curând după aceea. Cu toate acestea, datorită ajutorului pe care l-am primit din partea lui, dar și datorită rapoartelor pe care i le prezentam cu consecvență, rănile mele financiare s-au vindecat, iar averea mea a început să crească din nou... deși — după aceea — am mai pierdut-o o dată. Dar pentru că am avut șansa ca tatăl bogat să-mi verifice mereu situația financiară, am reușit să recuperez tot ce pierdusem. Acest proces prin care am făcut greșeli, am învățat, m-am corectat și i-am oferit mereu tatălui bogat o evidență a situației mele financiare m-a ajutat să devin un ofițer naval experimentat. Astăzi, în loc să mă tem de furtunile care amenință să se abată asupra noastră, eu le aștept cu nerăbdare, fiind conștient de faptul că marile provocări ale vieții sunt cele care îți conferă putere și stabilitate, chiar dacă sunt momente în care și eu — ca și ceilalți oameni din jurul meu — mă simt copleșit de teamă.

Înainte de a încheia acest capitol, aș dori să subliniez faptul că sănătatea și averea prezintă anumite caracteristici similare. Când ne ducem la doctor, primul lucru pe care îl face acesta este să ne ia probe de sânge sau să ne facă radiografii. În acest fel poate să vadă care sunt disfuncționalitățile organismului uman, încercând apoi să le corecteze. Am fost de curând la doctor, iar

din analizele pe care mi le-a recomandat să le fac a reieșit că am anumite probleme de sănătate. Deși această veste m-a întristat puțin, m-am bucurat pe de o parte că le-am descoperit devreme, ceea ce mi-a oferit șansa să le corectez de timpuriu... înainte ca boala să se agraveze.

O declarație financiară care să conțină cifre cât mai clare are aceeași menire ca o analiză de sânge sau o radiografie. O declarație financiară concepută la zi vă oferă șansa de a descoperi cât mai curând posibil deficiențele voastre financiare și posibilitatea de a le îndrepta cât mai repede cu putință. Din păcate, din cauza faptului că sistemul nostru de învățământ nu le oferă oamenilor educația financiară atât de necesară, milioane de oameni se vor confrunta cu situația în care vor afla prea târziu că suferă de cancer financiar. Asta s-a întâmplat și în cazul angajatului companiei Enron, în vârstă de 58 de ani, despre care relatează ziarul „USA Today". Acesta a descoperit că nava sa a putrezit împreună cu încărcătura ei, iar căpitanii au abandonat-o fără să-i avertizeze și pe membrii echipajului. Problema este că acest angajat a aflat puțin cam târziu... dar nu este *prea* târziu. Dacă acest angajat este dispus să preia controlul asupra arcei sale financiare, atunci — în ciuda vârstei sale de 58 de ani — ar putea să navigheze într-o lume complet nouă, caracterizată prin abundență și bunăstare financiară. Nu trebuie decât să studieze Paginile Aurii în căutarea contabililor profesioniști, să discute cu cât mai mulți dintre ei, să-l angajeze pe unul dintre ei, să înceapă să primească declarații financiare — cel puțin — o dată pe lună, pe care apoi să le studieze lunar cu un expert în lumea financiară — ca de exemplu: un bancher sau un expert contabil și să realizeze corecturile de rigoare. Confruntându-și astfel situația financiară cu realitatea financiară în care trăiește, el pătrunde într-o lume nouă, plină de posibilități financiare.

Voi analiza în capitolele următoare modalitățile de control de care aveți nevoie pentru a deține controlul asupra arcelor sau viitorului vostru financiar. Aceste modalități de control vă vor oferi șansa să deveniți niște căpitani mult mai experimentați ai arcelor voastre financiare.

Cum să vă construiți arca financiară?

1. Sunteți dispuși să preluați controlul asupra arcei voastre financiare?

2. Încercați să vă concepeți propria voastră arcă financiară! Folosiți pentru început formularul din jocul „CASHFLOW 101"! Veți găsi acest gen de formular în capitolul următor.

3. Apelați la ajutorul unui expert contabil — cereți recomandări de la persoanele care au obținut succes în viață — sau folosiți Paginile Aurii! Discutați cu cât mai mulți contabili și alegeți în final unul!

4. Stabiliți o întâlnire cu un alt expert al lumii financiare căruia să-i prezentați declarațiile voastre financiare pentru a fi siguri că le-ați întocmit așa cum trebuie!

5. Acum sunteți pregătiți să vă analizați situația financiară actuală și schimbările pe care trebuie să le faceți în modul vostru de a investi.

CAPITOLUL 12

Metoda de control #1: Controlul asupra propriei persoane

Cea mai importantă metodă de control este cea asupra propriei persoane, dar și cea a administrării banilor. Dacă puteți stăpâni aceste metode de control, atunci vă puteți construi o arcă bogată, pe care o veți cârmui cu înțelepciune.

În 1996, mă aflam în Peru în cautarea unei mine de aur pe care doream să o cumpăr. Din cauza situației critice în care se afla economia acestei țări, dar și din cauza atacurilor teroriste, multe mine de aur fuseseră abandonate sau lăsate pe mâna unor oameni incapabili să le administreze așa cum ar fi trebuit. Situată la o altitudine de 1400 de metri în Munții Anzi, am descoperit — cu ajutorul unui bancher– o mină pe care — după părerea lui — ar fi trebuit s-o cumpăr. Din cauza altitudinii la care se afla, era aproape inaccesibilă, iar când a trebuit să ajung la ea, am fost nevoit să urc câte trei trepte, apoi să mă opresc și să încerc să-mi controlez respirația și starea de amețeală care mă cuprindea invariabil.

Când am ajuns în cele din urmă la destinație, bancherul — care deținea mina datorită faptului că adevăratului proprietar i se stinsese dreptul de a-și răscumpăra ipoteca — mi-a arătat în stâncă o vână de cuarț.

— Priviți! îmi spuse el. Vedeți cât de viguroasă este vâna?

Îndreptându-mă spre el, am privit locul pe care mi-l arăta cu lanterna.

— Ce de aur! am exclamat eu, neputând da crezare ochilor la vederea strălucirii aurului în lumina lanternei noastre.

— *Si, señor*, v-am spus că este o mină bună, îmi zâmbi bancherul.

Apropiindu-mă mai mult, am atins cu mâna vâna de cuarț cu nuanțe albe și verzui, mângâind aproape cu veneraţie aurul strălucitor.

— Nu-mi vine să cred — am spus eu — cât de frumos este.

— *Señor*, îmi spuse bancherul, ce vedeți dumneavoastră nu este aur. Este pirită sau — în termeni populari — „aurul proștilor". Aurul pe care îl văd eu se află în vâna de cuarț, dedesubtul piritei. Aurul adevărat îl constituie porțiunea din vână care nu strălucește.

Alchimistul zilelor de astăzi

Când eram copil, tatăl bogat îmi vorbea adesea despre alchimie. Neștiind la ce se referă, l-am rugat pe tatăl bogat să-mi explice ce înseamnă alchimia.

— Cu mulți ani în urmă, îmi spuse el, oamenii au încercat să transforme anumite materii — precum fierul sau cărbunele — în aur.

— Și a reușit cineva să facă acest lucru? am întrebat eu.

— Nu, îmi spuse tatăl bogat. Nimeni nu a reușit să transforme ceva în aur. Aurul este aur. Dar oamenii au reușit să creeze ceva mai bun decât aurul.

— Ce este mai bun decât aurul? am întrebat eu.

— Activele, spuse tatăl bogat. Alchimiștii lumii moderne transformă banii, resursele financiare sau ideile în averi uriașe prin intermediul activelor.

— Te referi la activele pe care le cumpără sau le creează, nu-i așa? am spus eu.

— Așa este, spuse tatăl bogat. Alchimiștii lumii moderne pot crea active din orice, chiar și din aer. Ei își transformă ideile în active, iar activele respective le conferă bogăția visată. Un brevet sau marca unei companii sunt exemple ale transformării ideilor în active. Alchimiștii moderni pot transforma până și lucrurile fără valoare în active. Sau pot transforma proprietățile imobiliare în active. Aceasta este alchimia modernă.

Pe când mergeam — împreună cu bancherul — pe drumul șerpuitor și accidentat, privind cu uimire priveliștile extraordinare pe care ți le oferă Anzii peruvieni, eram conștient de faptul că bancherul știa că avea de-a face — pe post de potențial investitor — cu un prost, nu cu un alchimist. Dacă n-am fost în stare să fac diferența dintre pirită și aur, ce șanse aveam să transform o mină abandonată într-un activ? Nu cred că mai este nevoie să spun că n-am încheiat nicio afacere în Peru. Sunt recunoscător astăzi pentru faptul că există mai multe modalități prin care poți deveni alchimist, nu doar prin a căuta mine de aur.

Cum reușește un bancher să facă diferența dintre un prost și un alchimist?

Această carte a debutat cu relatarea faptului că în 1979 tatăl bogat a început să-mi analizeze declarațiile financiare — atât pe cele personale, cât și pe cele de afaceri. Una dintre observațiile pe care le-a făcut atunci este extrem de pertinentă și astăzi. Analizându-mi situația financiară, tatăl bogat a spus:

— Lumea este plină de proști și de alchimiști. Proștii transformă banii în scrum în timp ce alchimiștii transformă scrumul în bani. Tu și partenerii tăi sunteți proști, nu alchimiști. Voi, băieți, ați pus bazele unei afaceri, dar ați transformat banii în scrum.

— Dar bancherul nostru ne-a spus că ne va împrumuta mai mulți bani, am răspuns eu. Nu cred că ne-am descurcat chiar atât de rău.

Tatăl bogat îmi spuse apoi, zâmbind:

— Mai întâi de toate, trebuie să știi că bancherii împrumută bani și proștilor, și alchimiștilor. Bancherilor nu le prea pasă cui împrumută atâta timp cât ai bani să-i plătești. Iar în al doilea rând, dacă ești prost, plătești dobânzi mai mari. Cu cât prostia este mai mare, cu atât crește și dobânda ce trebuie plătită. Așa că bancherii vă iubesc, băieți. Afacerea voastră a adus foarte mulți bani, dar voi ați transformat acești bani în scrum. Aceste declarații financiare demonstrează faptul că în momentul în care ați demarat afacerea ați devenit alchimiști, dar pe parcurs v-ați dovedit niște proști. Așa că de ce nu v-ar împrumuta bancherii bani? Problema cu care vă confruntați voi, băieți, este faptul că în curând veți da faliment. În loc să vă investiți banii pe care i-ați câștigat din afacerea voastră în alte afaceri, văd din coloana pasivelor existentă în declarația voastră financiară că ați investit într-un Porche, într-un Jaguar și în două Mercedesuri. Uită-te puțin la dobânzile pe care trebuie să le plătiți pentru aceste mașini! Nu e de mirare că bancherii vă iubesc și că sunteți în pragul falimentului. Probabil că arătați de minune la volanul acestor mașini costisitoare. Sunt sigur că femeile sunt înnebunite după voi. Dar declarațiile voastre financiare îmi spun că suferiți de cancer financiar. Deduc din ele că — în loc să fiți alchimiști — nu sunteți decât niște proști. Se pare că ați uitat tot ce v-am învățat.

Nu tot ce strălucește este aur

Ani mai târziu, pe când parcurgeam cu mașina serpentinele Anzilor peruvieni, mi-am adus aminte cuvintele rostite de tatăl bogat:

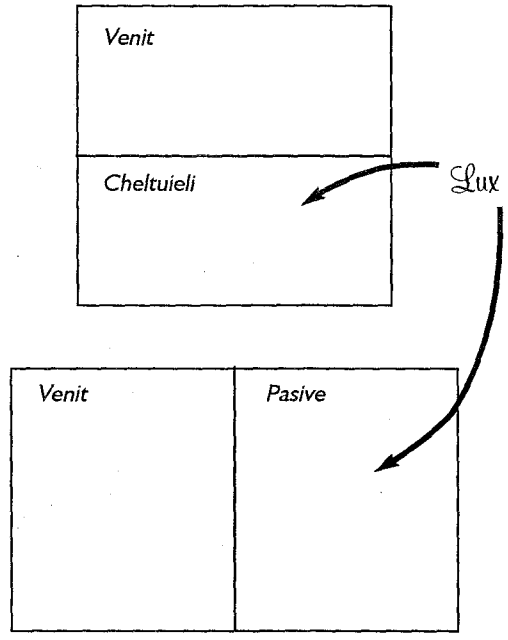
— Nu tot ce strălucește este aur. Proștii se lasă păcăliți de tot ce strălucește. De aceea, pirita se mai numește și aurul proștilor. Alchimiștii, în schimb, găsesc aurul și în întuneric.

Planurile de pensionare care „strălucesc"

Mi-am făcut o obișnuință din a asculta cu consecvență știrile financiare. Iau pulsul pieței dimineața și îl mai iau o dată seara.

Este un lucru extrem de interesant să vezi care dintre fondurile mutuale, acțiuni, companii publice sau servicii financiare se bucură de cea mai mare publicitate. Cu alte cuvinte, care dintre ele „strălucește" mai tare?

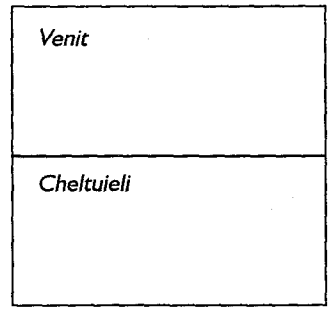
Foarte mulți oameni — de la cei cu venituri foarte mici până la cei cu venituri foarte mari — se confruntă cu grave probleme financiare datorită faptului că își cheltuiesc banii ca să cumpere lucruri care „strălucesc". Știm cu toții că — deși sunt săraci — copiii cheltuiesc 150$ ca să-și cumpere o pereche de pantofi de sport creată de vreo firmă renumită. În inspecțiile pe care le fac prin clădirile de locuințe pe care vreau să le cumpăr, găsesc adesea în apartamente televizoare de firmă sau jocuri video, create de firme renumite în domeniu. Am prieteni care locuiesc în cartiere selecte, conduc mașini aduse din Europa și își trimit copiii să învețe la școli particulare. Așadar, când le vezi coloanele cheltuielilor și pasivelor, ești copleșit de luxul pe care îl degajă.

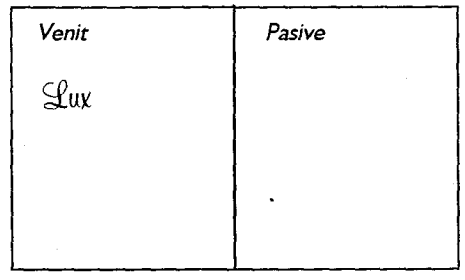


Nu am nimic împotriva produselor create de firmele de marcă. Și mie îmi plac firmele cu renume, precum: Porsche, Ferrari, Armani sau Rolex. Ce rost ar mai avea viața fără puțin lux și strălucire?

Problema este că — în cazul marii majorități a oamenilor — coloana activelor „geme" de lux și strălucire.

Când cineva îmi spune: „Cumpăr numai acțiuni cu capital mare", îmi dau seama că persoana respectivă cumpără acțiuni ale unor companii care „strălucesc". Sau când aud afirmații de genul „Agentul meu de bursă lucrează la firma cutare și cutare", iar persoana în cauză menționează numele unor agenții de bursă renumite, îmi dau seama de faptul că persoana respectivă a fost atrasă de „strălucire". În schimb, eu sunt destul de suspicios în privința companiilor de fonduri mutuale sau a agențiilor de bursă care își fac prea multă publicitate. Publicitatea este extrem de costisitoare, ajungând la milioane de dolari, iar cineva trebuie să plătească pentru această publicitate. Acest „cineva" este — fără îndoială — investitorul.





Așa cum am mai spus și mai devreme, compania de fonduri mutuale a lui Warren Buffett — Berkshire Hathaway, nu-și face publicitate pentru a atrage investitorii și, în plus, nu-i încurajează pe oameni să investească în fonduri mutuale. Ce vreau să scot în evidență este faptul că Berkshire Hathaway nu-și face publicitate, dar oamenii știu de existența acestei companii și vorbesc foarte des despre ea. Și asta poate pentru că la conducerea companiei Berkshire Hathaway se află un investitor, nu o corporație întreagă.

Mulți investitori de profesie caută „aurul" numai în întuneric. Ei caută următorul Microsoft, nu pe cel deja existent. Caută companii mici, debutante, care s-ar putea transforma în adevărați giganți internaționali. Ei nu caută un specialist de renume în lumea financiară, cu o diplomă de facultate și cu zâmbetul unui actor de cinema. Ei caută în schimb un întreprinzător, care muncește pe rupte într-o pivniță sau într-un garaj, încercând cu înfrigurare să inventeze un produs care va rezolva marile probleme cu care se confruntă umanitatea.

Când jucam Monopoly, tatăl bogat îmi spunea mereu că oamenii caută în general luxul și strălucirea proprietăților aflate în cartiere selecte, precum Boardwalk sau Park Place, dar adevărata avere constă în deținerea altor proprietăți pe care poți construi case și hoteluri. Nu luxul și strălucirea contează, ci fluxul de numerar. De fapt, într-un articol din publicația „Harvard Business Review", scris de Phil Orbanes, intitulat „Toate cunoștințele mele despre lumea afacerilor le datorez jocului Monopoly" (ediția din luna martie 2002), el citează din lucrarea „The Monopoly Companion: The Player's Guide": „Jucătorii neexperimentați nu sunt conștienți de acest lucru, dar cele 28 de proprietăți care înconjoară tabla jocului Monopoly nu se bucură de aceeași valoare financiară. Cele situate în Boardwalk sau Park Place, considerate ca fiind cele mai valoroase, nu sunt deloc așa. S-a dovedit că proprietățile de pe cartonașele portocalii și roșii sunt într-adevăr cele mai valoroase și cele mai bune de achiziționat."

Când pornesc în căutarea investițiilor sub formă de proprietăți imobiliare, nu mă las tentat de clădirile nou construite, împodobite cu steaguri, baloane și reclame luminoase, cu apartamente luxoase și agenți imobiliari care oferă soluții ușoare de finanțare. Sunt conștient de faptul că aceste aspecte sunt menite să-i atragă pe potențialii cumpărători de case, ce doresc să obțină astfel satisfacția emoțională. În momentul în care pornesc în căutarea proprietăților imobiliare, caut adesea clădiri neatrăgătoare, care se confruntă cu probleme grave, clădiri situate în general în cartiere mai vechi. De obicei, acestea se dovedesc investițiile cele mai profitabile... dar nu întotdeauna se întâmplă așa. Am cumpărat însă și proprietăți imobiliare nou construite în cartiere selecte, proprietăți care s-au dovedit adevărate mine de aur. Sunt conștient de faptul că uneori lucrurile care „strălucesc" sunt din aur. Subliniez din nou importanța educației financiare, a capacității de a analiza declarațiile financiare, a afacerilor pe care le închei, a orientărilor acestor afaceri și a relațiilor dintre cumpărător și vânzător, care pot transforma strălucitorul „aur al proștilor" în aur adevărat. Aceasta este alchimia financiară.

Milioane de oameni — bogați sau săraci — se confruntă cu grave probleme financiare datorită faptului că se lasă păcăliți de strălucirea falsă a aurului. Peste doar câțiva ani, milioane de oameni în vârstă din întreaga lume vor descoperi că au grave probleme financiare datorită faptului că și-au investit planurile de pensionare DC în strălucirea falsă a aurului, nu în aur adevărat.

Am să vă prezint în cele ce urmează declarația de venit și foaia de bilanț pentru jocul „CASHFLOW 101" ale cărui drepturi le dețin în exclusivitate.

VENIT obținut din ACTIVE

Profesie _____ **Jucător** _____

Obiectiv: Acela de a ieși din rutina cumplită a vieții (Rat race) și a pătrunde pe Pista Rapidă ce duce spre succes (Fast Track) prin intermediul venitului pasiv ce trebuie să depășească totalul cheltuielilor.

Declarație de venit

Venit Expert contabil

Descriere	Flux de numerar
Salariu:	
Dobândă:	
Dividende:	
Proprietăți:	
Afaceri:	

Cheltuieli

Taxe:
Ipoteca pentru casă:
Plata taxelor școlare:
Plata mașinii:
Plata cărților de credit:
Plata cu amănuntul:
Alte cheltuieli:
Cheltuieli pentru copii:
Plata împrumuturilor bancare:

Auditor

Persoana care se ocupă de drepturile tale

Venit pasiv = _____
(Flux de numerar obținut din dobândă + dividende + proprietăți + afaceri)

Venit total: _____

Numărul copiilor: _____
(Începeți jocul fără să aveți copii)

Cheltuielile pe cap de copil: _____

Totalul cheltuielilor _____

Fluxul de numerar lunar: _____
(Statul de plată)

Foaia de bilanț

Active			Pasive
Economii:			Ipoteca pentru casă:
Acțiuni/Fonduri mutuale/ Nr. acțiunilor		Preț/acțiune	Taxe școlare
Certificate de depozit			Împrumuturi pentru mașină:
			Cărți de credit:
Proprietăți:	Avans:	Preț:	Datorii cu amănuntul:
			Ipoteca proprietăților:
Afaceri:	Avans:	Preț:	Pasiv: (Afaceri)
			Împrumuturi bancare:

Când un bancher sau un căpitan de arcă studiază coloanele din declarația de venit pe care le indică săgețile și descoperă că în coloanele respective există venit, atunci el este conștient de faptul că la bordul navei se află o încărcătură de active.

Dacă în coloana salariului nu există niciun număr sau cifră, bancherul sau căpitanul arcei știe că persoana respectivă nu are la bord nicio încărcătură, iar nava sa navighează goală sau — dacă la bord se află o încărcătură — înseamnă că persoana respectivă și-a încărcat nava cu „pirită" sau cu „aurul proștilor".

Ca să descopere dacă nava este goală sau încărcată cu „aurul proștilor", bancherul sau căpitanul navei nu trebuie decât să analizeze foaia de bilanț, așa cum o veți vedea în paginile 227 și 228.

Dacă foaia de bilanț, care constituie încărcătura unei nave, indică faptul că în coloana activelor nu se află nimic, atunci se știe că nava este goală. S-ar putea să fie declarația financiară a unei persoane sărace sau a unui tânăr aflat la început de drum.

Dacă foaia de bilanț indică o încărcătură bogată, constituită dintr-un plan de pensionare, acțiuni, obligațiuni, fonduri mutuale sau proprietăți imobiliare, dar în declarația de venit nu există niciun flux de numerar, bancherul sau căpitanul navei devine suspicios și bănuiește că la bordul navei nu se află altceva decât „aurul proștilor". Iar dacă activele aparțin unei companii de renume, atunci știi cu siguranță că persoana în cauză și-a încărcat nava cu „aurul proștilor" pentru simplul fapt că strălucește.

Pe băncile Academiei Americane de Marină Comercială, am învățat că trebuie să acordăm o atenție deosebită încărcăturii unei nave. Am învățat că trebuie să aflăm ce încărcătură este adusă la bordul unei nave, cum este adusă, unde va fi stocată, dacă se află într-un loc sigur și unde și cum va fi descărcată. Subiectul referitor la încărcătura unei nave și operațiunile pe care le implică aceasta constituie un subiect extrem de important, pe care l-am studiat în cele mai mici amănunte timp de 4 ani.

Unul dintre profesorii care ne predau operațiunile legate de încărcăturile navale era un căpitan de marină comercială ieșit la pensie, care avea ani de experiență în domeniu. Orele lui erau extraordinar de interesante pentru că strecura printre informațiile tehnice multe povestiri fascinante care făceau dintr-un subiect plictisitor un subiect extrem de captivant. Într-una din-

tre aceste istorioare, ne-a povestit despre încărcătura unei nave din cala numărul 2, care — în timpul unei furtuni — s-a deplasat din locul ei, ajungând în partea stângă a navei (spre babord).

Profesie _____ **Jucător** _____

Obiectiv: Acela de a ieși din rutina cumplită a vieți (Rat Race) și a pătrunde pe Pista Rapidă ce duce spre succes (Fast Track) prin intermediul venitului pasiv ce trebuie să depășească totalul cheltuielilor.

Declarație de venit

Venit Expert contabil	
Descriere	Flux de numerar
Salariu:	
Dobândă:	
Dividende:	
Proprietăți	
Afaceri:	

Cheltuieli	
Taxe:	
Ipoteca pentru casă:	
Plata taxelor școlare:	
Plata mașinii:	
Plata cărților de credit:	
Plata cu amănuntul:	
Alte cheltuieli:	
Cheltuieli pentru copii:	
Plata împrumuturilor bancare:	

Auditor

Persoana care se ocupă de drepturile tale

Venitul pasiv = _____
(Fluxul de numerar obținut din dobândă + dividende + proprietăți + afaceri)

Venit total: _____

Numărul copiilor: _____
(Începeți jocul fără să aveți copii)

Cheltuielile pe cap de copil: _____

Totalul cheltuielilor: _____

Fluxul de numerar lunar: _____
(Statul de plată)

Foaia de bilanț

Active			Pasive
Economii:			Ipoteca pentru casă:
Acțiuni/Fonduri mutuale/ Nr. acțiunilor		Preț/acțiune	Taxe școlare:
Certificate de depozit			Împrumuturi pentru mașină:
			Cărți de credit:
Proprietăți:	Avans:	Preț:	Datorii cu amănuntul:
			Ipoteca proprietăților:
Afaceri:	Avans:	Preț:	Pasiv: (Afaceri)
			Împrumuturi bancare:

Profesie _____ **Jucător** _____

Obiectiv: Acela de a ieși din rutina cumplită a vieții (Rat Race) și a pătrunde pe Pista Rapidă ce duce spre succes (Fast Track) prin intermediul venitului pasiv ce trebuie să depășească totalul cheltuielilor.

Declarație de venit

Venit Expert contabil

Descriere	Flux de numerar
Salariu:	
Dobândă:	
Dividende:	
Venituri din active	0$
Proprietăți:	
Afaceri:	

Cheltuieli

Taxe: _____
Ipoteca pentru casă: _____
Plata taxelor școlare: _____
Plata mașinii: _____
Plata cărților de credit: _____
Plata cu amănuntul: _____
Alte cheltuieli: _____
Cheltuieli pentru copii: _____
Plata împrumuturilor bancare: _____
_____

Auditor

Persoana care se ocupă de drepturile tale

Venitul pasiv = _____
(Flux de numerar obținut din dobândă + dividende + proprietăți + afaceri)

Venit total: _____

Numărul copiilor: _____
(Începeți jocul fără să aveți copii)

Cheltuielile pe cap de copil: _____

Totalul cheltuielilor: _____

Fluxul de numerar lunar: _____
(Statul de plată)

Foaia de bilanț

Active			Pasive
Economii:			Ipoteca pentru casă:
Acțiuni/Fonduri mutuale	Nr. acțiunilor	Preț/acțiune	Taxe școlare:
Certificate de depozit			Împrumuturi pentru mașină:
			Cărți de credit:
Proprietăți:	Avans:	Preț:	Datorii cu amănuntul:
Plan de pensie			Ipoteca proprietăților:
Actiuni			
Obligațiuni			
Lux			
Afaceri:	Avans:	Preț:	Pasiv: (Afaceri)
			Împrumuturi bancare:

Avutul prochului

— Deodată — ne-a spus el — s-a auzit un zgomot puternic, iar nava a început să se încline spre tribord (spre dreapta). Nava și-a pierdut imediat direcția de navigare, iar timonierul (marinarul care se afla la cârma navei) a fost obligat să învârtă cu putere de cârmă spre stânga. Valuri uriașe au început să se năpustească asupra navei dinspre babord în loc să lovească nava la proră. În timp ce timonierul încerca din toate puterile să redreseze nava, s-a auzit un alt zgomot cumplit. Încărcătura din cala numărul 4 (cala cea mare, situată chiar în fața punții navei) se deplasase și ea din locul ei. În loc ca nava să se redreseze, din cauza greutății încărcăturii din cala numărul 4, încărcătura care se deplasase din locul ei și se îndreptase spre tribord, s-a înclinat și mai tare spre dreapta. Valuri uriașe au început să lovească nava pe travers.

În timp ce bătrânul căpitan vorbea, noi ne și închipuiam că ne aflam alături de el pe navă. Pentru că eram studenți în ani terminali, fuseserăm cu toții pe mare timp de un an întreg. Știam ce înseamnă să fii în largul oceanului pe o navă mare încărcată cu mărfuri comerciale. Mulți dintre noi, inclusiv eu, trăiserăm din plin experiența tragică pe care o presupun uraganele, accidentele pe mare, moartea și alte dezastre pe care le ai de întâmpinat în industria maritimă. Pe când bătrânul căpitan vorbea, simțeam cu toată ființa mea cum nava se înclina spre tribord și îl vedeam pe timonier cum lupta din răsputeri să redobândească controlul asupra forțelor naturii, a încărcăturii de la bord, a navei și a oceanului. Știam cu toții că deplasarea încărcăturii de la locul ei pe timp de furtună este un dezastru din care foarte puțini oameni reușesc să supraviețuiască.

Căpitanul ne-a spus apoi că timonierul a pierdut în cele din urmă controlul asupra navei. Încărcătura de la bord a continuat să se deplaseze în voie, iar nava s-a înclinat din ce în ce mai tare spre tribord până în momentul în care — lovită de un val uriaș — s-a răsturnat. Din fericire, echipajul a fost salvat două zile mai târziu de un alt vas aflat în trecere. Profesorul și-a încheiat povestirea spunându-ne:

— Înainte de a ieși din port, asigurați-vă că încărcătura voastră este foarte bine fixată în calele în care este depozitată! Dacă

o singură încărcătura nu este fixată cum trebuie, această încărcătură — care ar fi trebuit să vă facă bogați — vă va ucide pe loc.

Astfel, toată clasa acorda o atenție deosebită unui subiect care în mod normal poate părea plictisitor — subiectul verificării minuțioase a modului în care o încărcătură navală este fixată într-o cală.

Când va surveni următoarea prăbușire bursieră, mulți oameni vor descoperi că încărcătura aflată la bordul navelor lor nu este în siguranță. Multe dintre activele lor se vor transforma brusc în pasive, așa cum s-a întâmplat și în luna martie a anului 2000. Oamenii nu vor putea înfrunta furtuna financiară pentru că — deși foarte mulți dintre ei au făcut investiții — ei nu au devenit investitori în adevăratul sens al cuvântului. Când va surveni prăbușirea financiară, cei care se vor afla la cârma navelor vor fi adevărații investitori, care vor lupta din răsputeri să îndrepte în continuare cursul fluxului de numerar din coloana activelor spre coloana venitului. Mulți dintre cei care au făcut investiții, dar nu au reușit să devină investitori adevărați, vor descoperi că micuțele lor arce s-au răsturnat, iar ei vor pluti în derivă pe mare, sperând că vreo organizație caritabilă sau poate guvernul în sine le va sări în ajutor.

Preluați controlul asupra declarațiilor voastre financiare!

Motivul pentru care declarația financiară este un instrument atât de important în lumea afacerilor constă în faptul că îi oferă bancherului sau căpitanului navei un indiciu imediat cu privire la încărcătura navei, spunându-le dacă aceasta este aur adevărat sau pirită. Dacă ați citit volumul al IV-lea din seria „Tatălui bogat" — „Copil bogat, copil isteț" — ați văzut că introducerea poartă următorul titlu: „De ce bancherii nu vă cer carnetul de note?" Motivul pentru care bancherii nu vă cer carnetul de note și nici nu vă întreabă ce studii ați făcut constă în faptul că palmaresul vostru universitar sau succesul obținut pe plan profesional nu are nicio legătură cu succesul financiar. Așa cum a descoperit ulterior și echipajul navei „SS Enron", angajați care

aveau diverse diplome universitare înotau cot la cot cu angajați care nu terminaseră nici măcar liceul. Din păcate, peste câțiva ani, milioane de oameni cu o pregătire universitară cât se poate de solidă vor ajunge în situația în care vor fi obligați să înoate ca să-și salveze viața, sperând că cineva le va sări în final în ajutor.

Dacă vreți să deveniți căpitanii arcei voastre, trebuie — în primul rând — să preluați controlul asupra propriei voastre persoane, asupra declarației voastre financiare, asupra încărcăturii voastre, a modului în care este fixată în cală și a persoanei care o fixează. Foaia de bilanț este cala în care trebuie „să ancorați" încărcătura arcei voastre. În timpul furtunilor financiare, care au loc destul de des, oamenii descoperă că mașinile lor Porche au Ferrari, ceasurile Rolex, casele, fondurile mutuale, acțiunile sau proprietățile lor își schimbă dintr-odată valoarea... trec — într-o fracțiune de secundă — din coloana activelor (de la babord) în coloana pasivelor (la tribord). Când se va întâmpla acest lucru — și se va întâmpla cu siguranță — oamenii vor descoperi *cât de lipsită de valoare* este în realitate *valoarea lor netă*. Așadar, mesajul pe care vreau să vi-l transmit este următorul: dacă iubiți strălucirea falsă a aurului, atunci nu trebuie să fiți căpitani de nave. Dar dacă vreți să deveniți căpitani, trebuie să preluați frâiele asupra personalității naive din voi, care se lasă amăgită de strălucirea falsă a aurului, nu de aurul adevărat. Pentru a deveni căpitani ai navelor voastre, trebuie mai întâi să preluați controlul asupra declarațiilor voastre financiare și a foilor de bilanț. Nu uitați niciodată că foaia de bilanț reprezintă cala arcei voastre, indiferent dacă o încărcați sau nu!

Planul vostru de pensionare este constituit din active sau pasive?

— Dacă vreți să deveniți bogați, trebuie să cunoașteți diferența dintre active și pasive, ne-a spus adesea tatăl bogat — mie și fiului său.

Motivul pentru care și-a petrecut atât de mult timp insuflându-ne cât mai multe cunoștințe financiare constă în faptul că fără o pregătire solidă în domeniul financiar nu poți face dife-

rența dintre active și pasive. Una dintre regulile de bază pentru crearea unei arce bogate este să cunoști diferența dintre active și pasive.

O carte despre contabilitate

În ianuarie 2002, mi s-a propus să vorbesc în fața unui grup mic de oameni de afaceri renumiți din Phoenix, Arizona. După ce mi-am încheiat discursul, un vicepreședinte al unei bănci mari din regiune m-a întrebat următorul lucru:

— Am înțeles că volumul dumneavoastră „Tată bogat, tată sărac" s-a vândut în 11 milioane de exemplare în întreaga lume, fiind tradus în peste 35 de limbi străine. Este adevărat?

— Da — am spus eu dând afirmativ din cap — iar numărul exemplarelor vândute continuă să crească. „Tată bogat, tată sărac" s-a situat ani întregi în fruntea listei celor mai bine vândute cărți din lume, listă întocmită de publicații precum „New York Times" și „Wall Street Journal". Ați citit cartea?

— Nu, nu am citit-o, mi-a răspuns el amabil. Spuneți-mi despre ce este vorba!

— Este o carte despre contabilitate, am spus eu cu un zâmbet.

— Poftim? se bâlbâi bancherul. Cum este posibil ca o carte despre contabilitate să devină bestseller în întreaga lume? Nu are niciun sens ce spuneți dumneavoastră. Am o diplomă în contabilitate și știu foarte bine că această materie n-ar putea niciodată să devina subiectul unui bestseller.

I-am relatat apoi în câteva minute povestea tatălui meu sărac și a tatălui meu bogat. I-am explicat că tatăl meu sărac era un adept al *cunoștințelor literare* în timp ce tatăl bogat era un adept al *cunoștințelor financiare*. După ce i-am explicat povestea ce se ascundea printre rândurile cărții, l-am întrebat pe bancher următorul lucru:

— Câți dintre clienții dumneavoastră nu au nici cea mai vagă idee despre domeniul financiar?

Bancherul clătină din cap și îmi răspunse zâmbind:

— Câțiva dintre clienții mei dispun de cunoștințe solide în domeniul financiar. Mulți dintre clienții bogați sunt foarte bine

documentați în domeniul financiar. Dar cei mai mulți dintre clienții mei nu au nici cea mai vagă idee ce reprezintă o declarație financiară, cu atât mai puțin știu ce este contabilitatea. Mulți dintre ei câștigă foarte mulți bani, dar nu știu ce să facă cu ei. Pentru mine este o situație avantajoasă, de vreme ce își păstrează banii sub formă de economii. Dar aveți dreptate. Cei mai mulți oameni cu care intru în contact nu au nici cele mai elementare cunoștințe în domeniul financiar.

Cei care au citit volumul „Tată bogat, tată sărac" știu cât de importante erau pentru tatăl bogat noțiunile elementare din domeniul contabilității — declarația de venit și foaia de bilanț.

— Fără declarația de venit și foaia de bilanț — spunea el adesea — nu poți face diferența dintre active și pasive.

În volumul: „Tată bogat, tată sărac", ideea care a stârnit valuri de protest este cea potrivit căreia o casă nu este un activ. În cele mai multe cazuri, o casă este un pasiv. Când au ajuns la acest punct, unii oameni au refuzat să o mai citească până la capăt. Tatăl bogat nu s-a împotrivit niciodată ideii de a cumpăra o casă... de fapt, el nu era un adept al ideii de deținere a unei case particulare. Ce dorea el însă să scoată în evidență era faptul că noi trebuie să cunoaștem diferența dintre active și pasive. Tatăl bogat dorea să sublinieze ideea că oamenii se confruntă cu mari probleme financiare pentru simplul fapt că au achiziționat pasive pe care le-au considerat active.

— Așadar, cum este posibil ca o carte despre contabilitate să devină atât de cunoscută? întrebă bancherul.

— Ei bine, am spus eu zâmbind, este mai mult decât o simplă carte despre contabilitate. Este o carte care vorbește despre responsabilități personale.

— Responsabilități personale? întrebă bancherul. De ce?

— În primul rând, pentru că înțelegerea noțiunilor de contabilitate îmi oferă posibilitatea de a deține controlul asupra situației mele financiare, dar și asupra viitorului meu. Îmi pot conduce propria afacere și, în plus, nu am nevoie de nimeni care să facă investiții în locul meu — am spus eu. În al doilea rând, responsabilitățile personale implică faptul că nu mă las păcălit de oameni.

— Ce vreți să spuneți prin asta? întrebă bancherul.

— Acordați puțină atenție cazului companiei Enron și veți înțelege la ce mă refer!

— A, da, spuse bancherul zâmbind. Înțeleg.

Cum puteți diferenția aurul adevărat de „aurul proștilor"?

Warren Buffett, cel mai bogat investitor din America, este de părere că înțelegerea modului de operare a contabilității este o formă de autoapărare. Iată ce a afirmat el cu privire la acest subiect:

> „Când managerii vă prezintă anumite aspecte ale unei afaceri, ei fac acest lucru fără să implice regulile contabilității. Din păcate, când pun în aplicare anumite trucuri — cel puțin, în anumite domenii de activitate — ei o fac, de asemenea, fără să implice regulile contabilității. Dacă nu cunoști diferențele, nu ai ce căuta în acest domeniu al afacerilor."

Când a izbucnit scandalul provocat de prăbușirea companiei Enron, s-a pus următoarea întrebare: „Ce este contabilitatea pro forma?" — metoda de calcul pe care o folosea compania Enron în momentul prăbușirii. Iată ce spunea tatăl bogat în această privință:

— Contabilitatea proforma este un soi de bilanț care ar trebui să înceapă cu următoarele formule: „A fost odată ca niciodată..." sau „Într-o lume perfectă..." sau „Dacă totul merge conform planului...".

În anul 1999, în timpul marelui avânt bursier, am fost invitat la o școală ca să le vorbesc profesorilor despre importanța predării în școli a științelor economice. La un moment dat, un profesor a ridicat mâna și a spus cu foarte multă mândrie:

— Dar noi predăm științele economice în școala noastră. Îi învățăm pe copii cum să cumpere acțiuni.

— Dar îi învățați mai întâi să citească bilanțurile anuale și declarațiile financiare? l-am întrebat eu.

— Nu. I-am învățat doar să citească rapoartele concepute de analiștii piețelor bursiere. Dacă analiștii spun că anumite acțiuni trebuie cumpărate, noi le cumpărăm, iar dacă spun că trebuie vândute, noi le vindem.

Pentru că n-am vrut să par nepoliticos, am răspuns acestei afirmații cu un zâmbet, apoi am întrebat:

— Și cum se descurcă elevii dumneavoastră?

— Rezultatele sunt mai mult decât satisfacătoare, îmi răspunse el radiind de fericire.

I-am zâmbit și i-am mulțumit pentru modul său de predare. Dar n-am mai adăugat nimic după cuvântul „predare", pentru că nu doream să-mi dezvălui temerile legate de modul său de predare și de viitorul pe care el îl oferea elevilor săi.

Cu puțin înainte de izbucnirea scandalului companiei Enron, 16 din 17 analiști ai piețelor bursiere afirmau cu tărie că acțiunile companiei Enron erau cea mai bună investiție pe care puteai s-o faci.

Când Warren Buffett spune: „Dacă nu cunoști diferențele, nu ai ce căuta în acest domeniu al afacerilor", el vrea să scoată în evidență faptul că — dacă nu ai cunoștințe solide în domeniul financiar — nu trebuie să cumperi acțiuni. Tatăl bogat spunea următorul lucru:

— Să cumperi acțiuni fără să știi mai întâi să citești declarația financiară a unei companii este un lucru hazardat, *un joc de noroc*... nu *o investiție adevărată*.

Tatăl bogat considera că legea ERISA a obligat milioane de oameni să devină *jucători* la masa hazardului... nu investitori... stabilind ca miză chiar siguranța viitorului lor financiar. În loc să-și încarce arcele destinate pensionării cu aur adevărat, s-au lăsat o viață întreagă păcăliți de strălucirea falsă a „aurului proștilor", umplându-și arcele cu el. Așadar, problema lipsei cunoștințelor financiare este o problemă internațională, care depășește granițele scandalului creat de compania Enron și de Arthur Andersen.

„Tată bogat, tată sărac" este o carte despre contabilitate, dar și despre responsabilități pe care trebuie să ni le asumăm. În timp ce întrebările legate de contabilitatea unor companii precum Enron, WorldCom și Xerox continuă să iasă tot mereu la suprafață, responsabilitățile pe care trebuie să ni le asumăm în domeniul financiar sunt trecute cu vederea.

Contabilitatea companiei Enron nu a fost complet concepută, ceea ce înseamnă că declarația ei financiară nu dezvăluia toate pasivele. Acest lucru îl putem compara cu o persoană care nu vrea să scrie pe declarația sa financiară toate datoriile pe care le are. Aceasta nu este doar o contabilitate ineficientă, ci o lipsă de responsabilitate.

Din cauza prăbușirii financiare a companiei WorldCom, trebuie să luăm acum în considerare definiția pe care o dădea tatăl bogat activelor, definiție care vine în contradicție cu definiția convențională a bancherilor. Tatăl bogat ne spunea că activele sunt cele care îți bagă banii în buzunar. Când anumite cheltuieli se transformă în capital (devenind active) și apoi aceste cheltuieli sunt amortizate sau poate valoarea achizițiilor respective crește de-a lungul timpului, valoarea activelor crește și ea, iar cheltuielile scad. Dar nu trebuie să uitați că tatăl bogat ne-a spus că activele îți bagă bani în buzunar. Transformarea unor cheltuieli în active nu înseamnă că în buzunar îți intră bani.

Oare acești analiști atât de „perspicace" au descoperit reguli noi ce pot fi aplicate cu succes în contabilitatea companiei WorldCom? Acest lucru va da naștere celei mai mari fraude din istoria contabilității — fraudă în valoare de 4 miliarde de dolari — și se raportează mereu nereguli permanente în acest domeniu. Se pare că o analiză minuțioasă a Declarației Fluxului de Numerar a dezvăluit acest procedeu alarmant de reclasificare a cheltuielilor, procedeu în urma căruia cheltuielile devin active. Se urmărea astfel creșterea câștigurilor (prin scăderea cheltuielilor) și creșterea valorii activelor — și asta în timp ce banii se scurgeau din trezoreria companiei!

Mulți analiști și contabili acordă prea multă încredere cifrelor stipulate în Declarația de Venit și în Foaia de Bilanț, unde — după cum am văzut — WorldCom își exagera câștigurile și

activele. În raportul său anual conceput în anul 2001 pentru compania Berkshire Hathaway, Warren Buffett declara: „Când companiile sau investitorii profesioniști folosesc termeni precum « EBITDA » și « pro forma », ei vor să vă determine să acceptați în mod inconștient concepte, care — în realitate — prezintă foarte multe defecte periculoase. (La golf, scorul pe care îl obțin se situează adesea sub valoarea nominală, bazându-mă pe o regulă pro forma: îmi concep planuri solide pentru « a-mi restructura » loviturile, motiv pentru care număr cu atenție balansurile pe care le fac înainte de a lovi mingea de pe gazon)." În același raport, el a mai spus: „Pe cei care cred că EBITDA echivalează cu mari câștiguri îi invit să-și verifice contabilitatea cu atenție."

Declarația Fluxului de Numerar este ultima declarație care trebuie concepută în rândul declarațiilor financiare. Contabilii pornesc în munca lor de analizare a cifrelor de la două sume cunoscute — suma cu care s-a pornit o afacere și suma la care s-a ajuns în final — restul fiind un mister total până în momentul în care se explică toate noțiunile de contabilitate. Oare analizarea mai atentă a Declarațiilor Fluxului de Numerar ar fi împiedicat apariția celor mai multe nereguli în modul de operare a contabilității în cadrul companiilor americane de astăzi?

Este o companie o investiție bună? Răspunsul îl puteți afla cercetând toate aspectele declarațiilor financiare — Foaia de Bilanț, Declarația de Venit și, în special, Declarația Fluxului de Numerar. Fiți atenți la cursul pe care îl urmează fluxul de numerar! El intră sau iese din trezoreria companiei! Acordați o atenție deosebită indiciilor care v-ar putea sugera gradul de responsabilitate al Consiliului Director din cadrul companiei respective! Puteți începe analiza situației financiare a unei companii de la fluxul de numerar, dar niciun aspect din aceste declarații financiare nu vă va oferi un răspuns cert referitor la viabilitatea unei companii.

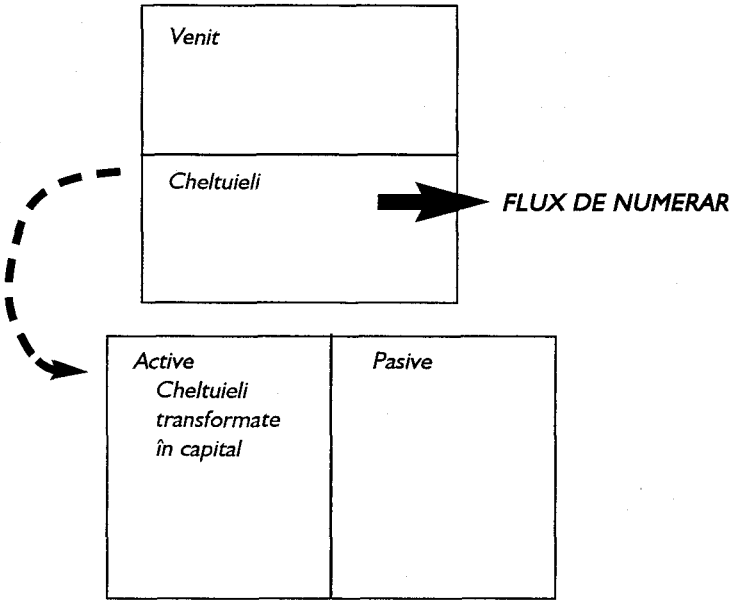
Amintiți-vă mereu cuvintele rostite de Alan Greenspan:

1. „Multe studii au dat la iveală necesitatea imperioasă de perfecționare a cunoștințelor în domeniul financiar, din lipsa cărora milioane de americani cad pradă practicilor necinstite din lumea afacerilor."

2. „O persoană bine informată în domeniul financiar este mai puțin vulnerabilă în cazul fraudelor și abuzului financiar."

3. „Ar trebui ca în școlile gimnaziale și în licee să se predea noțiunile de bază ale științelor economice."

4. „Stăpânirea cunoștințelor financiare îi va împiedica pe tineri să ia hotărâri proaste în domeniul financiar, hotărâri care ar necesita ani întregi pentru a putea fi remediate."



În timp ce îl urmăream pe Greenspan la televizor ținând acest discurs, am fost extrem de impresionat de intensitatea cu care vorbea despre necesitatea civilizației americane de a evolua... și — din cauza problemelor financiare cu care ne confruntăm cu toții astăzi — stăpânirea cunoștințelor financiare constituie un lucru extrem de important pentru această evoluție.

În cadrul aceleiași întâlniri a Comitetelor Senatului, comitete însărcinate cu activitatea bancară, ministrul de Finanțe — Paul

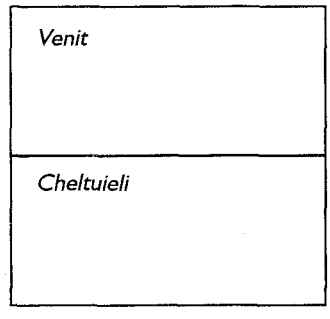
O'Neil — a spus: „Oamenii trebuie să știe să citească, să scrie și să înțeleagă conceptele de bază din domeniul financiar pentru a face investiții cât mai profitabile. Deținerea unor cunoștințe solide în domeniul financiar — a spus el mai departe — constituie un lucru din ce în ce mai important, ținând cont de scăderea numărului companiilor care oferă planuri de pensionare cu beneficii bine determinate și de creșterea numărului planurilor de pensionare la care angajații își aduc propriile lor contribuții." Aflându-ne acum în anul 2002, îmi dau seama că acești oameni renumiți au aceleași concepții pe care le avea și tatăl meu bogat cu zeci de ani în urmă. În plus, ei sunt cuprinși de aceleași îngrijorări ca tatăl meu bogat.

Active contra pasive

În volumul „Tată bogat, tată sărac", am relatat faptul că tatăl bogat a început să-mi insufle anumite cunoștințe financiare de la vârsta de 9 ani. Cred că unul dintre motivele succesului de care s-a bucurat cartea constă în faptul că nu a depășit niciodată nivelul de înțelegere al unui copil de 9 ani.

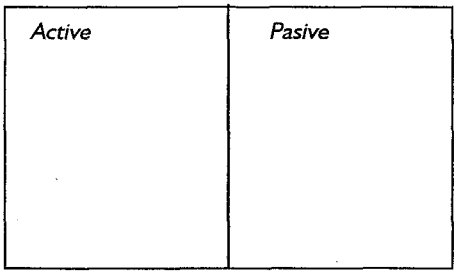
Pentru cei care nu au citit cartea, voi trece în revistă câteva din aspectele cele mai importante pe care le tratează. Pentru cei care au citit-o însă, voi mai adăuga câteva dintre informațiile fundamentale pe care mi le-a împărtășit tatăl bogat cu mulți ani în urmă.

Cu ani în urmă, tatăl bogat mi-a desenat acest grafic simplu:



Tatăl bogat m-a mai învățat că declarația de venit și cheltuieli mai este cunoscută și sub numele de declarația de profit și pierderi sau P&P.

El a desenat următorul grafic:



M-a învățat că acest instrument de contabilitate se numește foaie de bilanț pentru simplul fapt că asta și trebuie să demonstreze: o balanță. Cu alte cuvinte, activele trebuie să echilibreze balanța pasivelor. În acest moment, mi-a spus următorul lucru:

— Aici începe confuzia de care se lovesc oamenii în general.

Tatăl meu sarac era sincer convins că vila sa reprezenta un activ.

— Dacă tatăl tău ar deține mai multe cunoștințe în domeniul financiar — îmi spunea tatăl bogat — atunci ar ști că vila sa nu este un activ, ci un pasiv.

Tatăl bogat mi-a explicat că motivul pentru care oamenii își consideră casele ca fiind active constă în faptul că de obicei casele sunt introduse în coloana activelor. Asta înseamnă că până și contabilii, dar și bancherii consideră casele ca fiind active și le introduc în coloana acestora. De exemplu, să spunem că locuința ta costă 100.000$; tu plătești un avans de 20.000$ și îți rămâne o ipotecă în valoare de 80.000$. Foaia de bilanț arată cam așa:

Active	*Pasive*
100,000$	80,000$
	Valoare netă
	20,000$

Diferența dintre active și pasive o constituie valoarea netă — în acest caz, depozitul de 20.000$. Foaia de bilanț este echilibrată, contabilii sunt mulțumiți, iar noul proprietar al casei este fericit.

În cele mai multe cazuri, asta este tot ce doresc oamenii să știe despre contabilitate... și tot ceea ce ei cred că trebuie să știe despre acest subiect vast al contabilității. Oamenii se simt extraordinar de mândri atunci când cumpără o casă și consideră că au procedat foarte bine când au cumpărat-o, pentru că ei cred că o casă este un activ. Cuvântul *„activ"* sună mai bine decât cuvântul *„pasiv"*.

În lecțiile pe care ni le-a oferit — mie și fiului său — ca să devenim oameni de afaceri și investitori adevărați, tatăl bogat ne spunea adesea:

— Dacă vreți să deveniți bogați, trebuie să știți mult mai multe lucruri despre contabilitate decât știe un om obișnuit.

Încă de la vârsta de 9 ani, a început să ne insufle foarte multe cunoștințe financiare, cunoștințe pe care cu siguranță nu le aveau nici cei mai mulți adulți... și a făcut-o într-un limbaj foarte simplu.

— Este imposibil să faci diferența dintre un activ și un pasiv doar aruncându-ți privirea pe *o foaie de bilanț* — ne-a spus tatăl bogat. Ca să faceți această diferență, trebuie să aveți la dispoziție *o declarație de venit.* Fără existența unei declarații de venit și a

unei foi de bilanț, este imposibil să faci diferența dintre un activ și un pasiv.

Pentru a ne face și mai bine să înțelegem, tatăl bogat ne-a desenat următorul grafic.

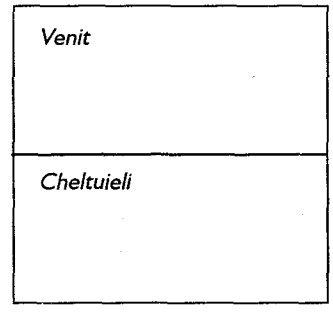
Volumul „Tată bogat, tată sărac" are ca principal subiect relația dintre declarația de venit și foaia de bilanț, dar este și o poveste despre doi tați și doi fii. Dacă nu înțelegi aceste relații, este ușor să fii păcălit în viață.

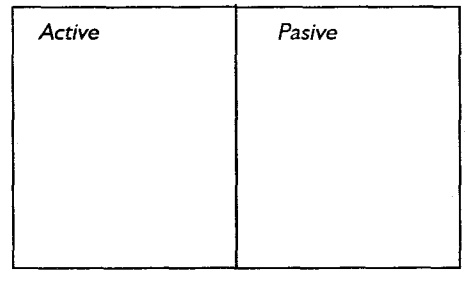
O lecție extrem de importantă

— Cele mai importante cuvinte din lumea afacerilor — ne-a spus tatăl bogat — sunt cuvintele „flux de numerar".

El ne-a explicat în continuare că oamenii bogați sunt *bogați* pentru că ei pot controla fluxul de numerar, iar oamenii săraci sunt *săraci* pentru că nu pot controla acest flux de numerar.

— Unul dintre cele mai importante *haruri ale vieții* pe care trebuie să ți-l însușești este să înveți să-ți controlezi fluxul de numerar.





Cele mai multe probleme financiare sunt provocate de lipsa controlului personal asupra fluxului de numerar.

Aceasta este una dintre cele mai importante lecții pe care am învățat-o la vârsta de 9 ani.

Am să citez acum încă o dată cuvintele rostite de Alan Greenspan, pentru că sunt în consens cu propriile mele opinii, dar și cu cele ale tatălui meu bogat: „Stăpânirea cunoștințelor financiare îi va împiedica pe tineri să ia hotărâri proaste în domeniul financiar, hotărâri care ar necesita ani întregi pentru a putea fi remediate."

Cuvintele tatălui bogat — „Unul dintre cele mai importante *haruri ale vieții* pe care trebuie să ți-l însușești este să înveți să-ți controlezi fluxul de numerar" — vin în sprijinul afirmațiilor lui Alan Greenspan. Când am văzut imaginea angajatului companiei Enron — un om în vârstă de 58 de ani — pe prima pagină a ziarului „USA Today", am văzut de fapt imaginea unei persoane care a aflat prea târziu în viață că nu deține niciun control asupra cursului pe care îl urmează banii săi. Cuvintele lui Alan Greenspan — „hotărâri care ar necesita ani întregi pentru a putea fi remediate" — capătă în acest context un rol profetic.

În luna martie a anului 2000, milioane de angajați din America au descoperit că nu dețin niciun control asupra banilor lor destinați planurilor de pensionare... sau asupra lucrurilor pe care ei le-au considerat cândva active. În opinia tatălui bogat, dar și în opinia mea, aceasta este unul dintre cele mai mari dezavantaje pe care le prezintă aceste noi planuri de pensionare DC. Angajatul își aduce propria contribuție bănească în speranța că banii lui se vor înmulți. În schimb, angajatul află că — de fapt — nu deține niciun control asupra fluxului său de numerar din momentul în care banii săi încep să cumpere acțiuni, obligațiuni sau fonduri mutuale. Așadar, „unul dintre cele mai importante *haruri ale vieții* pe care trebuie să ți-l însușești este să înveți să-ți controlezi fluxul de numerar. Cele mai multe probleme financiare sunt provocate de lipsa controlului personal asupra fluxului de numerar". Aceasta este una dintre cele mai importante lecții pe care le-am învățat la vârsta de 9 ani. Când am crescut,

am fost nevoit să preiau din ce în ce mai mult controlul asupra fluxului meu de numerar.

Eu și Kim ne-am putut retrage devreme din activitate tocmai datorită faptului că am preluat controlul asupra direcției spre care se îndreapta fluxul nostru de numerar. Când bursa a crescut, noi am câștigat bani pentru că dețineam controlul asupra fluxului nostru de numerar. Când bursa s-a prăbușit, noi am câștigat și mai mulți bani din același motiv — dețineam controlul asupra fluxului nostru de numerar. Noi nu stăm cu mâinile în sân, așteptând ca banii noștri să se ducă pe apa sâmbetei, așa cum au procedat cei mai mulți oameni după prăbușirea bursieră din martie 2000.

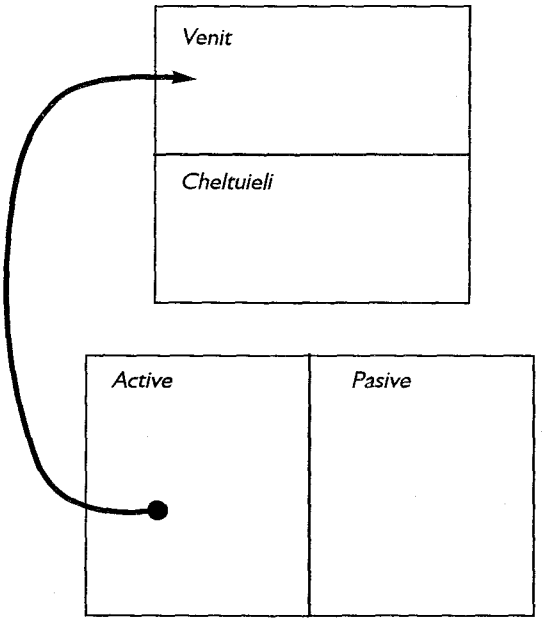
Când i-am spus bancherului că volumul meu — „Tată bogat, tată sărac" — este o carte despre *contabilitate*, dar și despre *responsabilitate personală*, cred că rolul cel mai important îi revine cuvântului „responsabilitate". Întrebarea pe care a iscat-o scandalul provocat de compania Enron este următoarea: Cum este posibil ca angajații să fie responsabili pentru viața lor când ei n-au învățat niciodată cum să țină contabilitatea și cum să dețină controlul asupra banilor lor destinați pensionării? Milioane — subliniez — milioane de oameni din întreaga lume se confruntă cu grave probleme financiare pentru simplul fapt că n-au învățat niciodată operațiunile de contabilitate, cum să-și asume responsabilitatea pentru viața lor și pentru că nu dețin niciun control asupra fluxului lor de numerar aflat în conturile destinate pensionării lor... și de aceea, nu au nicio posibilitate să-și controleze viața financiară.

Fluxul de numerar determină dacă un anumit lucru este activ sau pasiv

Continuând să ne explice o lecție simplă, dar extrem de importantă, tatăl bogat ne-a spus:

— Direcția pe care o urmează fluxul de numerar este cea care determină dacă un anumit lucru este activ sau pasiv. Activele direcționează banii spre coloana venitului, ne-a mai spus el (așa cum puteți vedea din graficul prezent pe pagina următoare).

Pasivele, în schimb, direcționează banii spre și dinspre coloana cheltuielilor (așa cum este ilustrat la pagina 246).



Ce trebuie să rețineți acum este că relația dintre declarația de venit și foaia de bilanț este cea care oferă unui anumit lucru caracteristica de activ sau pasiv. Sau — cum spunea tatăl bogat — într-un limbaj mult mai simplu:

— Dacă încetezi să mai lucrezi, activele îți vor băga bani în buzunar, iar pasivele îi vor scoate din buzunar.

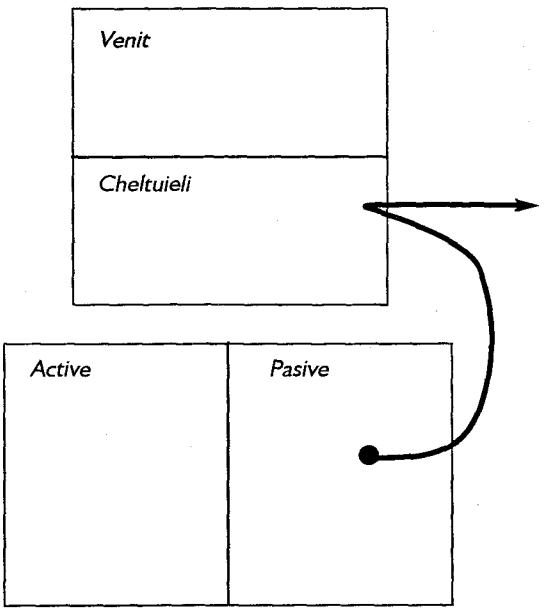
Sau — într-un limbaj mai practic:

— Dacă nu mai lucrezi, activele te vor hrăni, iar pasivele te vor mânca.

După luna martie a anului 2000, milioane de oameni — nu doar angajații companiei Enron — au descoperit că arcele lor, planurile lor de pensionare, îi mănâncă de vii — și asta pentru că

nu dețin controlul asupra direcției spre care se îndreaptă fluxul lor de numerar.

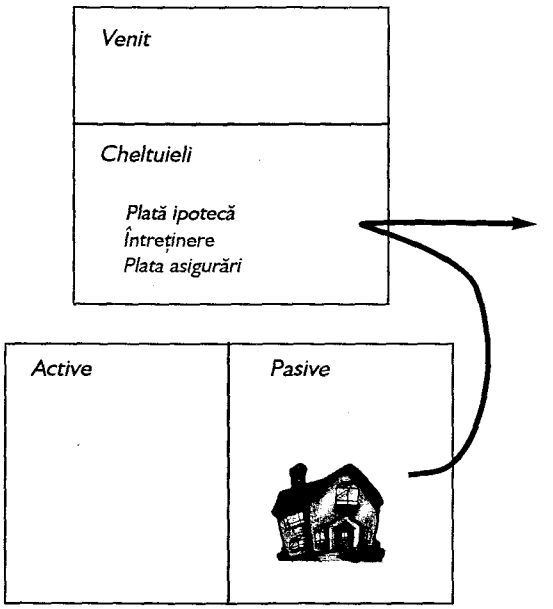
Pasivul este un lucru care îți scoate bani din buzunar. Asta înseamnă că o locuință — visul clasei de mijloc — este adesea un pasiv, nu un activ. Dacă proprietarul locuinței respective închiriază casa, iar venitul obținut din închirierea ei depășește toate cheltuielile, atunci casa „se mută" din coloana pasivelor în coloana activelor.



Locuința personală transformată în proprietate de închiriat

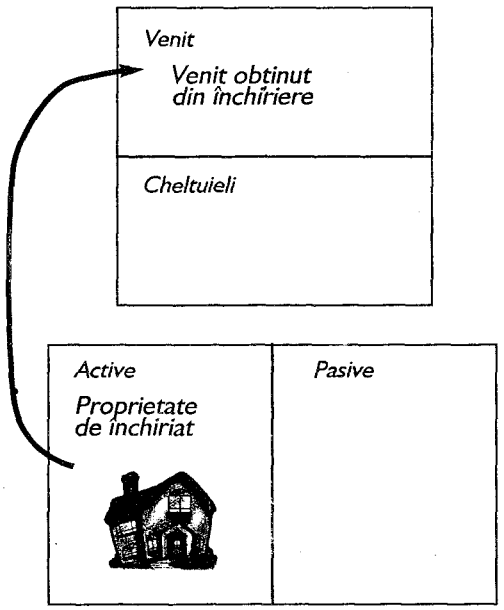
Am învățat la o vârstă fragedă că o casă poate fi și un activ, dar și un pasiv. Această lecție atât de simplă mi-a schimbat viața complet pentru că nu m-am mai lăsat păcălit... păcălit de ideea că locuința mea este un activ. Dacă n-aș fi avut parte de această lecție, sunt sigur că aș fi sfârșit ca părinții mei, cumpărând case, mașini, mobile, televizoare și bijuterii, convins fiind că toate acestea sunt active. Părinții mei erau ferm convinși că tot ce

cumpărau erau active... când — de fapt — se lăsau păcăliți de miturile populare, de miturile financiare propulsate de oamenii săraci și de cei din clasa de mijloc.



Vă aud deja întrebându-mă: „Dar ce se întâmplă dacă nu am de plătit nicio ipotecă pentru casă? Ce se întâmplă dacă este complet achitată?" sau „Ce se întâmplă în cazul în care valoarea locuinței mele crește?" sau „Dar mașina mea? Nu este un activ?"

Găsiți răspunsurile la aceste întrebări în volumul „Tată bogat, tată sărac", dar și în alte cărți și casete. Dar, pe scurt, răspunsul este același — fluxul de numerar este cel care determină dacă un anumit lucru este activ sau pasiv. Așadar, o casă fără datorii poate să fie în continuare un pasiv... pentru că nu datoriile stabilesc dacă un anumit lucru este activ sau pasiv... ci direcția pe care o urmează fluxul de numerar între declarația de venit și foaia de bilanț.



Menirea acestei cărți nu este aceea de a pune în discuție ideea potrivit căreia o casă este sau nu un activ. Menirea acestei cărți este aceea de a accentua faptul că milioane de oameni și-au periclitat anii de pensionare pentru că în arcele lor destinate pensionării nu au achiziționat active, ci pasive. Milioane și milioane de angajați își analizează declarațiile conturilor lor de pensionare și întreabă unde sunt banii lor. Care este direcția pe care a urmat-o fluxul lor de numerar? În cele mai multe cazuri, fluxul de numerar a ieșit din conturile lor de pensionare, ceea ce înseamnă că oamenii au investit în pasive crezând că sunt active.

Fapte contra opinii

Mulți oameni cred că operațiunile de contabilitate implică fapte certe... și din multe puncte de vedere, acest lucru este adevărat. Dar de fapt, contabilitatea se bazează pe opinii... nu pe fapte. Le-am promis celor care au citit volumele mele prece-

dente sau au ascultat casetele noastre audio că le voi oferi mai multe informații legate de lecțiile pe care le-am primit de la tatăl bogat. Iată acum aceste informații! Ideea că operațiunile de contabilitate se bazează pe opinii, nu pe fapte este o idee extrem de importantă pe care trebuie s-o înțelegeți.

Tatăl bogat ne-a oferit rețeta cu ajutorul căreia puteți angaja un contabil bun.

— Când discutați cu primul candidat la postul de contabil personal — ne-a spus el — întrebați-l cât face 1+1! Dacă acesta răspunde „2", nu-l angajați, pentru că nu este destul de inteligent! Dacă cel de-al doilea candidat răspunde „3" la aceeași întrebare, nu-l angajați nici pe acesta, pentru că este prost! Dacă răspunsul celui de-al treilea candidat este „Cât ai vrea să facă 1+1?", angajați-l, pentru că acesta este contabilul ideal!

Contul vostru de pensionare este un activ sau un pasiv?

Ca să vă justific faptul că operațiunile de contabilitate se bazează în primul rând pe opinii, nu pe fapte, am să vă ofer următorul exemplu: Când le pun oamenilor întrebarea „Considerați că planul vostru de pensionare este un activ?", cei mai mulți oameni îmi dau răspunsuri afirmative. La urma urmei, ei s-ar putea să aibă în aceste planuri de pensionare câteva sute de mii de dolari sau poate câteva milioane. După reforma sistemului de pensionare, tatăl bogat considera planurile de pensionare 401(k) drept pasive... nu active, chiar dacă ele erau constituite din anumite sume de bani, acțiuni, obligațiuni sau fonduri mutuale. Întrebarea este: cine a avut dreptate?

În luna februarie a anului 2002, compania General Motors anunța cu încântare că a înregistrat un profit extraordinar. Ținând cont de problemele economice grave prezente în anul 2001, această veste era realmente extraordinară. Cu toate acestea, existau critici referitoare la pasivele companiei GM — planurile de pensionare ale angajaților ei. Urmărind o discuție la televizor, un comentator considera miliardele de dolari destinate planurilor de pensionare ale angajaților companiei General

Motors drept active. Un alt comentator considera aceleași miliarde de dolari ca fiind pasive. Așadar, deși era vorba de aceeași sumă de bani, un expert o considera activ, pe când altul o considera pasiv. Concluzia este următoarea: contabilitatea este adesea o chestiune de opinie decât de fapte.

Pornind de la o vârstă fragedă, scopul educației financiare pe care ne-a oferit-o tatăl bogat a fost să ne învețe să ne însușim gândirea *critică*. Acum când folosesc cuvântul *„critic"*, îmi dau seama că cei mai mulți cititori vor fi *cinici*, nu *critici*. Îi și aud pe unii dintre ei spunând: „Ei bine, un miliard de dolari este un activ, indiferent din ce parte îl privești." Așadar, o persoană care spune acest lucru este cinică, nu critică, iar între a fi critic și a fi cinic există o mare diferență.

Am să vă citez acum încă o dată observațiile extrem de pertinente rostite de Warren Buffett: „Când managerii vă prezintă anumite aspecte ale unei afaceri, ei fac acest lucru fără să implice regulile contabilității. Din păcate, când pun în aplicare anumite trucuri — cel puțin, în anumite domenii de activitate — ei o fac, de asemenea, fără să implice regulile contabilității. Dacă nu cunoști diferențele, nu ai ce căuta în acest domeniu al afacerilor."

Warren Buffett vă sfătuiește, așadar, să fiți o persoană *critică*, nu *cinică*. El atrage atenția asupra faptului că — în cazul în care nu puteți discerne anumite diferențe subtile — puteți fi foarte ușor induși în eroare.

Milioane de oameni consideră planurile lor de pensionare DC ca fiind active. Alții, însă, consideră aceleași planuri de pensionare ca fiind pasive. Ce dorea tatăl bogat să scoată în evidență este faptul că — pentru a fi un investitor sofisticat — trebuie să-ți însușești unele moduri de gândire. Dacă nu poți să faci acest lucru, atunci — după cum spune Buffett — „nu ai ce căuta în domeniul afacerilor".

Activele sunt pasive

O altă lecție extrem de importantă pe care ne-a oferit-o tatăl bogat — mie și fiului său — este că *toate activele pot deveni pasive.*

— Toate activele — ne-a spus el — se pot transforma în pasive într-o fracțiune de secundă. De aceea, trebuie să fiți foarte atenți când cumpărați un activ și poate chiar și mai atenți după ce îl cumpărați.

Înainte de luna martie a anului 2000, milioane de oameni au cumpărat active, dar aceste așa-zise active s-au transformat imediat în pasive după luna martie a anului 2000. Această trecere bruscă de la ideea că au active în conturile lor de pensionare la realitatea crudă că — de fapt — aceste active sunt pasive — le provoacă oamenilor un sentiment cumplit de nesiguranță în ceea ce privește pensionarea lor.

Astăzi, milioane de oameni vor să știe ce este în realitate un activ și ce este un pasiv. Răspunsul este următorul: *toate activele sunt și pasive*. De aceea, dacă vreți să vă construiți o arcă bogată, trebuie să urmați sfaturile oferite de Alan Greenspan, Warren Buffett, ministrul de Finanțe — Paul O'Neill și de tatăl bogat — să dobândiți cât mai multe cunoștințe financiare. Educația financiară este extraordinar de importantă pentru clădirea unei arce bogate, pentru că — dacă nu ai o pregătire solidă în domeniul financiar — s-ar putea să-ți petreci ani întregi încărcându-ți nava cu „aurul proștilor", nu cu aur adevărat.

Este timpul acum să vă pregătiți pentru întâmpinarea furtunii

Am scris această carte în primăvara anului 2002. Datorită cerințelor de trai ale generației „Baby Boom" — generație din care fac parte oameni care s-au născut în America între anii 1946 și 1964 (adică, aproximativ 75 de milioane de oameni sau 83 de milioane dacă includem și imigranții) — va avea loc o altă creștere bursieră... una foarte mare în momentul în care acești oameni vor ieși la pensie.

Mulți dintre acești oameni vor fi obligați să pătrundă încă o dată pe piața bursieră prin intermediul planurilor de pensionare. Această luptă pentru puțină siguranță financiară va provoca un avânt bursier extraordinar — avântul dinaintea marii prăbușiri bursiere. Asta înseamnă că noi trebuie cu toții — până în anul

2012 — să ne încărcăm arcele cu active bune, nu cu active proaste (active care să-și piardă echilibrul în timpul furtunii și să se transforme în pasive). Până în anul 2012 mai sunt numai 10 ani. Firește că marea prăbușire bursieră poate avea loc astăzi sau mâine. Dacă însă nu se întâmplă nimic, prăbușirea poate avea loc abia în anul 2016... dar va avea loc cu siguranță. Și asta pentru că sunt prea mulți oameni din generația „Baby Boom" care nu dețin controlul asupra arcelor lor sau nu au o pregătire financiară corespunzătoare ce i-ar putea ajuta să-și navigheze arcele pe ape tulburi.

Această carte nu are menirea de a prezice data exactă a prăbușirii bursiere, ci de a vă pregăti s-o întâmpinați... și vestea bună este că avem destul timp să ne pregătim pentru asta. Vă voi spune acum pașii pe care trebuie să-i faceți pentru a vă pregăti să întâmpinați așa cum trebuie furtuna perfectă – furtuna care va provoca probabil un avânt extraordinar, urmat de o prăbușire extraordinară. Amintiți-vă mereu cuvintele tatălui bogat: „Dacă vreți să deveniți bogați, începeți prin a investi foarte mult timp din viața voastră înainte de a investi foarte mulți bani!"

Cum să vă construiți arca

1. Revizuiți-vă declarația financiară! Analizați fiecare articol în parte considerat ca fiind un activ! Pentru fiecare articol, răspundeți la următoarea întrebare:

Vă bagă bani în buzunar?
Da_____ Nu _____

2. Dacă un anumit activ nu vă bagă bani în buzunar, considerați-l „aurul proștilor"!

3. Ce venit obțineți de pe urma activelor? Cu alte cuvinte, banii voștri (activele) lucrează în favoarea voastră?

4. Aveți în momentul de față active care nu lucrează în favoarea voastră, dar pe care le-ați putea transforma în active generatoare de flux de numerar?

Un caz practic

Compania noastră ce poartă numele de „Rich Dad" este o companie cu rol de instruire în domeniul financiar. Scopul nostru este acela de a oferi angajaților noștri și membrilor echipei noastre independența financiară. O dată pe lună, noi închidem biroul și începem să jucăm jocul „CASHFLOW" pentru a învăța cât mai multe lucruri împreună.

Cecilia a venit la compania noastră pe un post temporar cu o durată de două săptămâni. Au trecut de atunci 4 ani și ea continuă să lucreze cu noi pe post de colaborator independent.

— Eu vreau să lucrez aici pentru educația financiară extraordinară pe care o primesc și pentru sprijinul neprețuit pe care mi-l acordă întreaga echipă a companiei „Rich Dad" — spune ea.

Cecilia și soțul ei, George, au preluat controlul asupra viitorului lor. În afară de venitul pe care îl obțin de pe urma profesiilor lor, ei mai obțin un venit și de pe urma unei companii mici de spălat rufe, pe care tocmai au înființat-o. Au cumpărat recent o mașină de spălat Laundromat și speră să mai cumpere 3 anul viitor. Obiectivul lor este acela de a obține un venit pasiv de pe urma acestei afaceri, venit care să le ofere libertatea de a munci numai atunci când doresc.

CAPITOLUL 13

Metoda de control #2: Controlul asupra emoțiilor

Warren Buffett spunea adesea: „Dacă nu-ți poți controla emoțiile, nu-ți poti controla nici banii."

La sfârșitul anilor '90, soția unui prieten mi-a spus următorul lucru:

— Pentru că ne ești prieten bun, știi că în ultimul timp am câștigat o grămadă de bani. N-am avut niciodată atâția bani. Dar acum mi-e teamă că o să-i pierdem pe toți.

Până la sfârșitul anului 2001, ei au pierdut într-adevăr toți banii. De ce le era teamă n-au scăpat. Teama de a pierde a devenit o profeție care în final s-a adeverit.

Iată ce spunea tatăl bogat în această privință:

— Banii depind de stările sufletești. Dacă nu-ți poți controla emoțiile, atunci emoțiile vor fi cele care vă vor controla banii. Când este vorba de bani — a continuat el — mulți oameni devin ipohondri financiari.

În clasa a cincea, am început să citesc cărți despre marii exploratori ai lumii, care au întreprins călătorii fascinante pe mări și oceane, exploratori precum Columb, Magellan, Cortez, Cook și mulți alții. Cred că datorită povestirilor lor extraordinare am sfârșit prin a mă înscrie la Academia de Marină Comercială de la

Kings Point, New York. Deși — după absolvirea academiei de la Kings Point — m-am înscris în Marina Militară, dragostea pentru mări și oceane nu m-a părăsit niciodată.

Am citit recent una dintre cele mai bune cărți pe care le-am citit vreodată despre viața pe mare — „In the Heart of the Sea: The Tragedy of the Whaleship Essex", scrisă de Nathaniel Philbrick. Cartea are la bază povestea adevărată a corabiei Essex, a cărei misiune o constituia vânătoarea de balene. La începutul anului 1800, corabia Essex a ridicat ancora din insula Nantucket, situată la 25 de mile de coasta peninsulei Cape Cod, Massachusetts, a înconjurat America de Sud, îndreptându-se spre mijlocul Oceanului Pacific lângă Ecuator. Călătoria trebuia să dureze 2 sau 3 ani. Din păcate, corabia și-a găsit sfârșitul în momentul în care un cașalot uriaș a izbit-o cu putere scufundând-o.

Dacă această istorie tragică vi se pare cunoscută, este pentru că romanul lui Herman Melville — „Moby Dick" — se bazează pe povestea adevărată a corabiei Essex. Citind ambele cărți, pot spune că „Moby Dick" pălește în comparație cu tragedia reală suferită de echipajul corabiei Essex după ce aceasta s-a scufundat. De fapt, povestea lui „Moby Dick" *se încheie* după lovirea corabiei, în timp ce povestea din romanul pe care tocmai l-am citit *începe* exact după acest eveniment.

În timp ce Essex începe să se scufunde, echipajul — alcătuit din aproximativ 20 de oameni — se urcă în cele trei bărci destinate vânătorii de balene. După ce au reușit să transfere proviziile de pe Essex în bărci, căpitanul și echipajul încep să se întrebe ce-ar fi mai bine sa facă mai departe. O soluție pe care au luat-o în discuție a fost aceea de a se lăsa în voia vântului, care avea să-i ducă în Tahiti, aceasta fiind o călătorie ușoară ce nu trebuia să dureze mai mult de o săptămână.

Deodată, un membru al echipajului strigă:

— Dar în Tahiti sunt canibali!

Asta a fost de-ajuns. Speriați de această perspectivă cumplită, ei au hotărât în final să vâslească spre Chile, chiar dacă era mult mai departe și aveau să navigheze contra vântului. Au ales Chile pentru că acesta era un loc pe care ei îl cunoșteau și în care se simțeau în siguranță, nefiind astfel nevoiți să-i întâlnească pe

„canibalii din Tahiti". Astfel, au început să vâslească îndreptându-se direct spre vânt.

După mai mult de 90 de zile, una dintre cele trei bărci a fost descoperită de o altă balenieră din New England. Când s-a apropiat, căpitanul corabiei a văzut la provă un bărbat care arăta ca un schelet, iar la pupă un alt bărbat cu aceeași înfățișare scheletică. În mijlocul bărcii se afla un maldăr de oase — oasele albe ale confraților lor de suferință. Echipajul de pe Essex avusese parte de ceea ce se temuse — oamenii deveniseră canibali. Temerile lor se adeveriseră.

Povestea tragică a corabiei Essex nu este doar o poveste înspăimântătoare despre canibalism, ci și o poveste despre un căpitan slab și despre un echipaj dominat de stările sufletești, un echipaj a cărui dorință acerbă de siguranță a jucat rolul decisiv în soarta lor. În loc să se îndrepte spre Tahiti, membrii acestui echipaj au preferat să navigheze spre un loc pe care ei îl cunoșteau, chiar dacă erau conștienți de faptul că Chile era o destinație greu de atins, aproape imposibilă.

Este, de asemenea, o poveste despre presupuneri. Vă amintiți capitolul în care am discutat despre acest subiect al presupunerilor? Ei bine, nimeni nu a pus la îndoială cuvintele marinarului care a spus că în Tahiti sunt canibali. Toți membrii echipajului erau din New England. Niciunul dintre ei nu fusese vreodată în Tahiti. Nimeni nu s-a gândit să întrebe „Ai fost vreodată în Tahiti"?

Curând după tragedia echipajului de pe Essex, Hawaii și Tahiti au devenit paradisul vânătorilor de balene din întreaga lume. Când eram copil și citeam despre aventurile extraordinare pe care le trăiau vânătorii de balene în Tahiti, visam să ajung și eu într-o bună zi în Tahiti, un vis care s-a împlinit în 1967. De fapt, acest vis al meu de a ajunge în Tahiti m-a determinat să mă înscriu la academia din New York. În 1967, student fiind, am navigat din Hawaii spre Tahiti pe bordul unui petrolier. În loc să găsesc canibali, am descoperit un paradis care depășea cu mult granițele imaginației mele. Încă mai visez la Tahiti și la oamenii extraordinari pe care i-am cunoscut acolo.

Investițiile sunt paradisul

Pentru mine și pentru soția mea, Kim, investițiile sunt paradisul. Investițiile presupun libertate, bogăție și siguranță. Deși investițiile presupun și anumiți factori de risc — așa cum presupune și călătoria spre Tahiti — răsplata este imensă. Din păcate, foarte mulți oameni primesc sfaturi despre investiții de la așa-ziși experți în domeniu, care însă n-au văzut niciodată paradisul. Ei pornesc de la premisa că cei care le oferă sfaturi știu despre ce vorbesc.

Ce vreau să scot în evidență este faptul că — atunci când este vorba despre bani — prea mulți oameni se lasă dominați de stările sufletești. Emoțiile noastre sunt niște forțe extraordinare... iar gândurile influențate de stările noastre sufletești pot să devină — dacă nu sunt controlate — profeții ce în final se adeveresc. Dacă vreți să deveniți căpitanii arcelor voastre, trebuie să știți că una dintre cele mai importante metode de control este cea asupra propriilor voastre emoții. Din momentul în care am auzit-o pe soția prietenului meu spunând: „Mi-e teamă că o să-i pierdem pe toți", am știut că emoțiile preluaseră controlul asupra vieții ei. Chiar dacă aveau destui bani ca să trăiască în paradis, ei n-au reușit niciodată acest lucru. În schimb, temerile lor au forțat mâna destinului și — în final — ei au pierdut tot ce aveau.

Trei niveluri de controlare a gândurilor

Pentru a ne explica acest fenomen — mie și fiului său — tatăl bogat ne-a spus că *există trei niveluri de controlare a gândurilor*. Este vorba de nivelul inferior, nivelul de mijloc și nivelul superior.

— Când o persoană folosește nivelul inferior al gândirii, ea spune adesea lucruri precum: „Investițiile sunt riscante" sau „Ce se întâmplă dacă pierd?" Acesta este nivelul inferior al stărilor sufletești. Când este vorba despre bani — și-a continuat tatăl bogat explicațiile — cei mai mulți oameni nu depășesc granițele nivelului inferior al gândirii.

Ca de obicei, n-am înțeles pe deplin ce voia să spună, dar — pe măsură ce am crescut — am început să observ că oamenii rămân adesea înlănțuiți în nivelul inferior al gândirii, în special când este vorba despre subiectul banilor. Am prieteni foarte buni care trăiesc cu o spaimă permanentă de a-și asuma anumiți factori de risc, de a face investiții și de a pierde bani. Ei nu se pot debarasa de aceste temeri și — în unele cazuri — ele s-au și adeverit. Câțiva dintre acești prieteni au milioane de dolari în bănci, dar trăiesc o existență cât mai modestă cu putință, bântuită de teama că ar putea pierde acești bani. Și din multe puncte de vedere i-au și pierdut — pentru simplul fapt că trăiesc ca și când n-ar avea niciun ban. Trăiesc ca și când *i-au pierdut* pe toți.

Învățându-ne cum să depășim granițele nivelului inferior al gândirii, tatăl bogat ne-a spus următorul lucru:

— Dacă sunteți hotărâți să nu vă lăsați gândirea dominată de emoții, atunci trebuie să pășiți în nivelul de mijloc și în cel superior.

Ne-a spus apoi că cea care trebuie să-și însușească tehnicile financiare este rațiunea noastră (respectiv, nivelul nostru de mijloc). De exemplu, când mi-a fost teamă să investesc în proprietăți imobiliare, tatăl bogat mi-a sugerat să urmez un curs despre investițiile cu proprietăți. Urmându-i sfatul, am descoperit că rațiunea mi-a dominat stările sufletești, astfel că am continuat cursul despre investiții. După încheierea cursului, temerile mele nu dispăruseră cu totul, dar — cel puțin — mă simțeam pregătit să întreprind călătoria extrem de grea pe care o presupune procesul de învățare. În 1973, cursul despre proprietăți imobiliare m-a costat 385$, dar de-a lungul timpului am câștigat milioane de dolari datorită acestui curs.

Și aici încep granițele nivelului superior. În ciuda faptului că am analizat mii de proprietăți care puteau deveni posibile investiții, că am făcut sute de tranzacții cu proprietăți și în ciuda faptului că mă consider un as în procesul de investiții cu proprietăți imobiliare, îndoielile și temerile prezente în nivelul nostru inferior își fac din când în când apariția. Împreună cu soția mea, sunt pe cale să câștig — numai luna aceasta — peste

10 milioane de dolari din afacerile cu proprietăți. Însă îndoielile și emoțiile mă copleșesc din când în când. Și atunci salvarea îmi apare din nivelul superior. Pentru că procesul de căutare, cumpărare, vindere și administrare a unei proprietăți imobiliare îmi este atât de cunoscut, în momentul în care „viciile" nivelului inferior își fac apariția, sunt aproape imediat anihilate de nivelul meu superior. Acesta îmi alină îndoielile și temerile și îi spune rațiunii mele să caute informații, sfaturi sau cunoștințe noi în domeniul financiar în așa fel încât nivelul inferior să se simtă atunci în siguranță. Cei mai mulți „ne-investitori" nu dețin tehnicile financiare pe care se bazează rațiunea și nici anii de experiență pe care se bazează nivelul superior al gândirii, astfel că — în cele din urmă — ei se lasă dominați de nivelul inferior al gândirii lor.

Acesta este unul dintre motivele pentru care pregătirea financiară este atât de importantă. Pentru că în momentul în care deții cunoștințe solide în domeniul financiar, poți fi sigur apoi că rațiunea te va elibera din încleștarea temerilor și îndoielilor — caracteristicile nivelului tău inferior. Privindu-mi viața retrospectiv, îmi dau seama că jocul Monopoly pe care l-am jucat adesea cu tatăl bogat, dar și jocurile sale în care strecura mereu sfaturi extrem de practice, împreună cu experiența sa vastă în domeniu, m-au ajutat să-mi înving temerile și îndoielile pe care le cunoaștem cu toții atât de bine.

După ce a absolvit facultatea, Warren Buffett a investit 100$ într-un curs de oratorie. Gândindu-se la investiția sa, el a spus următorul lucru: „Nu am făcut cursul ca să-mi stăpânesc tremurul genunchilor în timpul unui discurs public... ci ca să țin un discurs public în ciuda genunchilor tremurânzi."

Eu și Kim facem investiții chiar dacă suntem copleșiți de temeri și îndoieli. Poate că tocmai aceste temeri și îndoieli fac ca procesul de investiții să fie atât de fascinant — pentru că nu le permitem să ne domine viața. Le folosim în schimb pentru a ne face viața cât mai frumoasă cu putință.

Motivul pentru care cursul despre proprietăți imobiliare (care în 1973 m-a costat 385$) a jucat un rol atât de important în viața mea constă în faptul că m-a ajutat — împreună cu

pregătirea financiară anterioară oferită de tatăl bogat — să construiesc un pod spre nivelul superior al gândirii mele. Chiar dacă sunt conștient de faptul că orice proprietate imobiliară se poate transforma din activ în pasiv într-o fracțiune de secundă, nivelul superior al gândirii mele îmi conferă foarte multă claritate și luciditate în gânduri pe tot parcursul carierei mele de investitor profesionist.

Jucând rolul de căpitani al arcei voastre, nu înseamnă că sunteți scutiți de temeri și îndoieli. Pentru că suntem cu toții oameni, suntem cu toții supuși acestor sentimente. De fapt, n-ați fi niște căpitani buni dacă nu ați experimenta aceste trăiri sufletești. Dar dacă vreți să vă conduceți cu pricepere arca, atunci veți avea nevoie de ajutorul rațiunii voastre, dar și de talentul și experiența prezente în nivelul superior al gândirii — în special, dacă vreți să treceți cu bine prin apele tulburi ale mărilor și oceanelor vieții ca să ajungeți în cele din urmă la destinația visată — paradisul terestru.

Revolta de pe Bounty

Când eram copil, am văzut filmul „Revolta de pe Bounty" cu Marlon Brando. Îmi amintesc și acum scena în care corabia Bounty ancorează într-un port din Tahiti și este întâmpinată de câteva bărcuțe gen canoe, pline de localnice frumoase, ce le fac cu mâna marinarilor, strigându-le zâmbitoare: „Bună, marinarilor". Știu că nu este posibil, dar dacă echipajul de pe Essex ar fi văzut filmul, în loc să se îndrepte spre Chile, ar fi spus probabil: „Cui îi pasă de canibali? Hai să mergem în Tahiti!" Aceasta este puterea pe care ți-o conferă pregătirea profesională.

O lume diferită

Nu-ți trebuie prea multă pregătire în domeniul financiar ca să economisești bani. Așa cum spunea tatăl bogat: „Aș putea să învăț și o maimuță să economisească bani." De asemenea, nu ai nevoie de prea multă pregătire financiară pentru a diversifica. Motivul pentru care cei mai mulți oameni fac economii, iar

dacă investesc, diversifică, este faptul că nu dețin o pregătire solidă în domeniul financiar. Dacă ar deține această pregătire, ar fi dispuși să se aventureze în lumea reală, depășind granițele limitate ale cotețului lor de pui, descoperind astfel o lume plină de oportunități și abundență. Vor descoperi și o lume plină de escroci și mincinoși... dar după prăbușirea companiei Enron, suntem conștienți de faptul că mincinoșii și escrocii trăiesc și în interiorul cotețului de pui. Concluzia este că — fără o pregătire solidă în domeniul financiar — oamenii consideră că traiul în interiorul cotețului de pui așa-zis bine protejat, economisirea banilor și diversificarea fondurilor mutuale sunt cele mai înțelepte măsuri pe care le pot lua pentru siguranța lor financiară.

Datorii bune și datorii proaste

Mulți oameni consideră că este un lucru inteligent dacă nu ai datorii. Tatăl bogat mi-a spus — încă de la o vârstă fragedă — că există datorii bune și datorii proaste.

— Datoriile bune sunt cele care îți conferă bogăția visată, iar datoriile proaste sunt cele care te aduc la statutul de om sărac — spunea el.

Motivul pentru care oamenii cred că a face datorii este un lucru prost și că este foarte bine să nu ai datorii constă în faptul că în lumea lor limitată — lumea cotețului de pui — nu cunosc decât o singură formă de datorie — datoria proastă, nerecuperabilă. Așadar, în lumea lor, a nu avea datorii este un lucru inteligent.

Dacă aveți de gând să deveniți căpitanii arcelor voastre, trebuie să cunoașteți diferența dintre datoriile bune și datoriile proaste. Când eram student la Academia de Marină Comercială, una dintre materiile pe care am studiat-o intens este construcția navelor. Am învățat atunci că navele mici — spre deosebire de cele mari — nu au nevoie de balast. Balastul este greutatea care se pune în carena unei nave pentru ca aceasta să-și păstreze echilibrul. De exemplu, când navele veneau din Europa în Lumea Nouă a Americilor, cele mai multe navigau goale. Dacă

n-ar fi avut balast în cale, navele s-ar fi răsturnat. În zilele acelea de mult apuse, balastul îl constituia piatra de râu. De aceea, puteți vedea și astăzi în America mormane de piatră de râu, ce-a fost adusă din Europa de navele care ancorau în Lumea Nouă. Evident că — în momentul în care nava ajungea în America — piatra de râu era scoasă din calele acesteia și înlocuită cu încărcătura ce trebuia să ajungă în Europa.

Așadar, dacă aveți de gând să vă construiți o arcă mică — să spunem, de mărimea unei bărci cu vâsle — nu aveți nevoie de balast. În cazul unei bărci mici, cu cât aveți mai puțin balast, cu atât este mai bine. Dar dacă vreți să vă construiți o arcă mare, balastul joacă un rol extrem de important. În lumea cadranelor P și I, folosirea datoriilor pe post de pârghie (deci, este vorba de datorii bune) presupune o știință aparte. Dacă vreți să vă construiți o arcă mică, lipsa datoriilor sau a balastului este un lucru inteligent și nu este nevoie să învățați arta administrării datoriilor bune. În cazul arcelor mici, orice datorie este o datorie proastă.

Tatăl bogat ne-a învățat de mici copii să împrumutăm bani, nu să ne ferim de datorii. Ne-a învățat acest lucru în ideea că într-o bună zi vom reuși să conducem arce mari. Una dintre cele mai importante lecții pe care ni le-a dat a fost aceea în care ne-a spus că — în cazul în care nu vrem să facem decât datorii proaste — nu avem nevoie de o pregătire solidă în domeniul financiar sau de declarații financiare.

— Dacă vreți să aveți doar datorii proaste — ne-a spus el — bancherii nu vă vor cere să concepeți declarații financiare. Dacă nu vreți decât să vă cumpărați o casă, o mașină sau să primiți o carte de credit, nu trebuie decât să apelați la o solicitare de credit. Dar dacă vreți să aveți datorii bune — datorii care vă vor face bogați — bancherii vă vor cere să concepeți declarații financiare. Înainte de a vă spune ce înseamnă datoriile bune, bancherii vor dori mai întâi să analizeze raportul vostru financiar — declarația voastră financiară — pentru a vedea dacă sunteți capabili să administrați datoriile bune.

Acum înțeleg mult mai bine și apreciez mult mai mult lecțiile pe care mi le-a oferit tatăl bogat despre diferențele existente

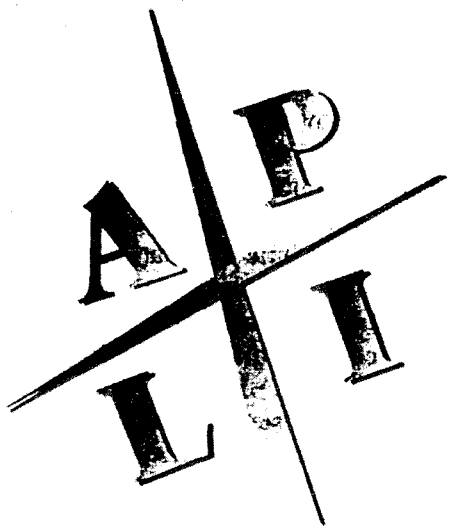
între datoriile bune și datoriile proaste. Sunt conștient acum de faptul că datoriile proaste au o dobândă mult mai mare. Dacă o persoană nu și-a conceput declarația financiară, bancherii pleacă de la premisa că persoana respectivă nu dispune de o pregătire solidă în domeniul financiar și — firește că în cazul unor oameni care nu au prea multă pregătire financiară — percep o dobândă mult mai mare a împrumuturilor de bani. Dar în cazul în care vreau să împrumut bani pentru o afacere sau o investiție în proprietăți imobiliare, bancherii îmi vor cere o declarație financiară. Ei vor să-ți analizeze raportul financiar înainte de a-și asuma riscul acordării împrumutului dorit cu o dobândă foarte mică.

Dobânzi bune și dobânzi proaste

Același lucru este valabil și pentru cei care fac economii bancare. Dacă nu ai o pregătire financiară solidă, bancherii îți vor oferi cea mai mică dobândă posibilă pentru economiile tale. Dacă — în schimb — ești foarte bine pregătit în domeniul financiar, ai șansa de a alege anumite programe bancare care îți pot oferi dobânzi mai mari pentru economiile tale. Un exemplu în acest sens este dobânda de 2 % impozabilă, care se opune celei de 7,75% neimpozabilă, dobândă despre care am vorbit într-un capitol precedent. Astfel, trebuie să înțelegeți că temerile dominante caracteristice nivelului inferior al gândirii pot fi foarte costisitoare pentru cei care fac economii. Așadar, dacă vreți să deveniți căpitanii unor arce mari, trebuie să cunoașteți foarte bine diferența dintre datoriile bune și datoriile proaste, cât și diferența dintre dobânzile bune și dobânzile proaste.

Educația financiară obligatorie

Diane Kennedy, expert contabil, specialist în sistemul de impozitare și consilierul meu care m-a ajutat să realizez seria „Tatălui bogat", face următoarea observație referindu-se la Cadranul banilor:



— Dacă trăiești în lumea cadranelor A și L nu ai nevoie de declarații financiare. Dar dacă trăiești în lumea cadranelor P și I — a continuat ea — declarațiile financiare și o pregătire solidă în domeniul financiar sunt obligatorii. (Ea subliniază cuvântul „obligatorii".) De multe ori — a adăugat ea — în cadranele P și I prezența declarațiilor financiare este cerută prin lege. Dar în cazul cadranelor A și L, legea nu cere aceste declarații.

Legea ERISA împreună cu amendamentele ei ulterioare au avut ca rezultat „migrarea" oamenilor din cadranele A și L în cadranul I... fără însă să dispună de o pregătire financiară corespunzătoare. Pentru că nu dispun de această pregătire financiară, milioane de oameni au devenit prizonieri financiari — ostatici ai propriilor lor îndoieli și temeri.

Paralizia analizei îndelungate

Unii oameni nu sunt investitori buni, pentru că — în ciuda pregătirii lor financiare extraordinare, devin prizonierii lumii analizei îndelungate. Ei trăiesc în ceea ce tatăl bogat numea „Lumea lui « Dar dacă » " ... dar dacă ceva nu va merge cum tre-

buie, dar dacă se întâmplă ceva... În lumea investițiilor, expresia „nu pot să apăs pe trăgaci" se referă adesea la o persoană care cunoaște toate răspunsurile, dar nu se poate hotărî să treacă la acțiune. Acești oameni ajung exact în momentul când nu mai au altceva de făcut decât să scoată banii pentru a face investiția dorită, dar se lasă copleșiți de îndoielile din nivelul inferior al gândirii lor, care le refuză astfel accesul în lumea investițiilor adevărate. Ei preferă să rămână fideli formulei clasice — investește pe termen lung, ia în calcul costul mediu în dolari și diversifică, diversifică, diversifică! Ei se lasă astfel dominați de temeri și îndoieli.

Iată ce spune Warren Buffett în această privință: „Dacă simți nevoia să analizezi un lucru prea mult timp, atunci cu siguranță ceva nu este în regulă."

Educația reduce sentimentul de teamă

Educația financiară pe care am primit-o de la tatăl bogat încă de la vârsta de 9 ani m-a ajutat să-mi domin teama de a face investiții. Sentimentul de teamă nu a dispărut cu totul, dar cu ajutorul educației primite și al experienței acumulate mi-am putut construi arca visată. Cea mai mare surpriză de care am avut parte în viață a fost aceea când am realizat că am obținut libertatea financiară. Am fost convins mereu că — odată ce voi avea destui bani — mă voi putea retrage din activitate, mă voi urca pe arcă și voi duce o viață lipsită de griji. În 1994, la vârsta de 47 de ani, mi-am desăvârșit arca. Apoi, am descoperit cât de plictisitoare era viața stând de pomană pe arcă, motiv pentru care — în 1996 — am creat jocul „CASHFLOW 101".

În 1997, a văzut lumina tiparului volumul „Tată bogat, tată sărac" — primul din seria „Tatălui bogat" — ajutat fiind în această acțiune de partenera mea de afaceri, Sharon Lechter, care mi-a transformat manuscrisul într-o carte adevărată. Astăzi, suntem mai ocupați ca niciodată, tânjind uneori după zilele plictisitoare petrecute pe arcă, dar sunt extrem de recunoscător pentru ocazia de a avea o viață extraordinar de activă și pentru că pot fi din nou util societății. Am creat toate produsele CASH-

FLOW în scopul de a vă împărtăși lecțiile pe care le-am primit de la tatăl bogat, dar și experiența pe care am acumulat-o în lumea investițiilor. Unele dintre aceste investiții pe care le-am făcut s-au dovedit profitabile, altele au fost simple eșecuri. Dar cel mai important lucru pe care l-am învățat a fost vocabularul banilor. De asemenea, punând în practică toate aceste lecții, veți descoperi că temerile voastre legate de bani și investiții vor începe treptat să dispară.

Un caz practic

John era director adjunct și realiză într-o bună zi că putea fi concediat în orice clipă. Șeful său deținea controlul asupra siguranței sale financiare. În loc să-și accepte soarta dominat de teamă, el hotărî să-și păstreze slujba pe care o avea, învățând în același timp o altă meserie.

Îndrăgostit de medicina naturistă mai mult decât de cea tradițională, el s-a înscris din nou la școală pentru a deveni medic naturist. Câțiva ani mai târziu, a început să practice această ramură a medicinei, câștigând în curând destui bani care i-au permis să renunțe la vechea sa slujbă. Astăzi, el este conștient de faptul că va trebui să muncească toată viața, diferența este că îi place ceea ce face și nimeni nu-l mai poate concedia. El și-a anticipat viitorul, a preluat controlul asupra emoțiilor sale și în final a preluat controlul asupra viitorului său financiar.

CAPITOLUL 14

Cum mi-am construit eu arca

Jocul „CASHFLOW 101" nu are menirea de a vă învăța doar noțiunile de bază ale domeniului financiar, ci și cele patru niveluri ale procesului de investiție caracteristice vieții reale. Pentru a ne construi arca, eu și Kim am urmat planul de investiții prezent chiar în regulile jocului nostru.

Cele patru niveluri ale procesului de investiție

NIVELUL #1: MICILE AFACERI

Puteți găsi pe tabla de joc cartonașe ce îți oferă afaceri mici, dar și afaceri de calibru mare. La începutul carierei lor de investitori, oamenii încep cu afaceri de talie mică. Firește că sunt și cazuri — ca și în viața reală — în care un individ ceva mai plin de el vrea să-și înceapă cariera de investitor cu afaceri mari, chiar dacă nu are în buzunar niciun ban.

În viața reală, am făcut prima mea investiție în proprietăți imobiliare la începutul anilor '70. Era o clădire situată pe insula Maui în valoare de 18.000$. Chiar dacă nu aveam prea mulți bani la dispoziție, am putut să achiziționez 3 clădiri de acest gen în valoare de 18.000$ fiecare, plătind avansurile cu banii investitorilor mei.

Le-am vândut în mai puțin de un an pentru suma de 48.000$ fiecare, câștigând astfel 90.000$, pe care i-am împărțit cu investitorii mei. Am câștigat în acel an de pe urma investițiilor mele mai mult decât am câștigat vreodată ca angajat al companiei Xerox, fapt pentru care — de atunci încoace — m-am hotărât să fac tot ce îmi stătea în putință ca să devin un investitor profesionist.

La rândul ei, Kim a făcut prima ei investiție în 1989. E vorba despre un apartament destinat închirierii, care avea două dormitoare și o baie și al cărui preț era de 45.000$. Avansul pe care l-a plătit a fost în valoare de 5.000$, iar ea câștiga de pe urma închirierii lui aproximativ 25$ pe lună. Deși Kim nu prea era încântată de afacerea ei, aceasta i-a conferit foarte multă experiență în domeniu, experiență care astăzi se dovedește de neprețuit.

Noi facem în continuare afaceri mici. Am spus ceva mai devreme că investim în sistemul de ipotecare municipal, cunoscut sub numele de REIT, care ne oferă un câștig de 7,75% din banii investiți, câștig neimpozabil. În timp ce oamenii primesc o dobândă de 2% pentru economiile lor bancare, dobândă impozabilă, noi obținem un câștig net de aproape 12% din banii investiți. Pentru a face investiții de acest gen, trebuie să urmăriți cu atenție tendințele pieții bursiere și dobânzile pe termen scurt oferite de Federal Reserve. Asta înseamnă că de fiecare dată când auziți un specialist în domeniu (ca Alan Greenspan, de exemplu) vorbind, acordați-i o atenție sporită!

NIVELUL #2: MARILE AFACERI

În momentul în care un participant la jocul nostru a câștigat ceva bani din investițiile sale, se poate considera pregătit să abordeze afacerile mari.

Eu și Kim am făcut acest lucru în realitate. După ce am achiziționat aproape 12 proprietăți mici, le-am vândut punând în aplicare legea 1031 a amânării plății taxelor și impozitelor. Asta înseamnă că n-am fost obligat să plătim impozitul pe profit pe care investitorii în acțiuni trebuie să-l plătească. După ce ne-am vândut cele 12 afaceri mici, ne-am îndreptat spre afaceri mari. Cu profitul obținut de pe urma afacerilor mici, am achiziționat două clădiri mari de locuințe și ne-am retras din activitate în

1994. Așadar, n-a fost nevoie de mai mult de 5 ani ca să trecem de la afacerile mici la afacerile mari și în final să ne retragem.

Dupa ce ne-am retras, am început să ne gândim la alte afaceri mari, pe care le-am și demarat, bazându-ne pe experiența acumulată. Am să vă ofer acum câteva exemple de afaceri realmente mari:

PREP (Private Real Estate Partnership — Parteneriat pentru achiziționarea proprietăților private). Ne place să investim în parteneriate pentru achiziționarea proprietăților private sau ceea ce noi numim pe scurt PREP. Acesta nu este un termen consacrat. Este doar un indice pe care l-am dat acestei forme de investiții. Un astfel de parteneriat (PREP) se mai numește adesea „real estate syndication" și presupune un parteneriat privat alcătuit cu scopul de a face o investiție în proprietăți imobiliare realmente uriașă.

Va voi oferi în cele ce urmează un exemplu în acest sens. Am spus într-unul din volumele mele precedente că doream la un moment dat să-mi cumpăr un Porsche în valoare de 50.000$. Dar în loc să-mi irosesc banii cumpărând această mașină, care ar fi fost un pasiv, eu și Kim ne-am hotărât să ne asociem cu alți 9 investitori, să strângem o sumă de 500.000$ și să cumpărăm un mini-magazin cu depozit, ipoteca acestuia urmând a fi plătită prin intermediul unei bănci.

Magazinul ne-a furnizat — mie și partenerilor mei — un flux de numerar în valoare de 1.000 sau 1.400$ pe lună. Nu știu ce au făcut partenerii mei cu acest flux de numerar, dar eu și Kim l-am folosit ca să achităm ratele lunare pentru Porsche-ul pe care ni-l doream atât de mult. După 3 ani, magazinul a fost din nou pus în vânzare. Ne-am recuperat cei 50.000$ investiți inițial, bani pe care i-am reinvestit într-un alt PREP. Am continuat astfel să obținem un flux de numerar lunar, care a ajuns apoi la aproape 2.000$ pe lună, ca urmare a creșterii chiriilor. Dacă am vinde proprietatea astăzi, am obține un profit de 100.000 — 200.000$... și țineți cont de faptul că Porsche-ul îl mai avem și astăzi. Acesta este un exemplu de active care ne-a cumpărat pasivele și ne-a ajutat să ne realizăm visul de-o viață — retragerea din activitate cât mai devreme posibil. Pentru că nu mai deținem bani în

această investiție, dar primim lunar 2.000$, care este noul nostru profit obținut de pe urma investiției noastre? Este nelimitat.

Eu și Kim investim pe an într-unul sau două parteneriate de acest gen. Profitul nostru este de 15 până la 25 %, la care se adaugă amortizările create de devalorizarea proprietăților, devalorizare care nu presupune neapărat niște pierderi, ci un flux de numerar fantomă. Acest lucru ne poate aduce un profit de până la 50% sau poate chiar mai mare. Încercați să aplicați această metodă în cazul fondurilor mutuale!

Ne plac aceste investiții pentru că împărțim factorii de risc, folosim banii băncilor, investiția este garantată de proprietatea imobiliară, primim un flux de numerar lunar, obținem un anumit profit dacă valoarea proprietății crește, venitul obținut se bucură de anumite avantaje oferite de sistemul de impozitare, iar în momentul vânzării profitul se bucură și el de anumite avantaje oferite de același sistem de impozitare. În cazul acțiunilor și fondurilor mutuale, sistemul de impozitare nu oferă asemenea avantaje, nici un flux de numerar constant și nici siguranța financiară.

Ultimul parteneriat în care am investit ne-a asigurat achiziționarea unei clădiri cu 240 de apartamente, care ne aduce un câștig de 15% plus avantajele sistemului de impozitare, ceea ce echivalează cu un profit de 30% impozabil, la care putem adăuga și câștigul obținut de pe urma creșterii valorii imobilului respectiv. Acest parteneriat implică asocierea noastră cu alți 3 investitori.

Dar cel mai mare avantaj este că în mai puțin de 3 ani ne vom recupera investiția inițială, vom fi în continuare proprietarii imobilului, vom primi în continuare un flux de numerar lunar și apoi vom putea — cu aceiași bani — s-o luăm de la capăt cu o altă proprietate.

Proprietăți a căror închiriere îți aduce un profit net întreit. Ne plac aceste investiții din foarte multe motive:

1. Investițiile de acest gen sunt situate în centre comerciale extraordinare, cum ar fi o intersecție extrem de aglomerată.

2. Cea care închiriază astfel de proprietăți este de obicei o companie publică, cum ar fi o firmă renumită de produse farma-

ceutice, un lanț de restaurante fast-food sau un lanț de magazine cu amănuntul. Asta înseamnă că fluxul de numerar pe care îl obții este sigur și constant.

3. Compania care închiriază o proprietate de acest gen poartă un șir întreg de responsabilități. Astfel, în afară de plata chiriei, compania-chiriaș plătește cheltuielile de întreținere a clădirii, asigurarea acesteia, toate taxele și impozitele aferente, cât și reparațiile necesare structurii clădirii. Pentru cei care urăsc ideea de administrare și întreținere a unei proprietăți, acest gen de investiție este ideal. Problema este că aceste investiții presupun un investitor bogat.

În afară de faptul că fluxul de numerar este constant și consistent, factorii de risc sunt puțini, iar avantajele sistemului de impozitare sunt imense. Dar principalul motiv pentru care investim în aceste proprietăți constă în dorința noastră de a deține terenul situat într-o intersecție aglomerată. Odată cu creșterea chiriei, peste 15 sau 20 de ani, valoarea acestui teren situat într-o intersecție extrem de populată va crește înspăimântător. Motivul pentru care McDonald's este o companie atât de bogată nu constă în faptul că vinde hamburgeri, ci în faptul că deține terenuri situate în locurile cele mai aglomerate cu putință.

Am un prieten care s-a pensionat devreme, încasându-și — înainte de prăbușirea bursieră survenită în 2000 — cele 3 milioane de dolari pe care le avea în planul său de pensionare 401(k). A achiziționat apoi cu un million de dolari o proprietate cu profit net întreit, care era sediul unei renumite companii producătoare de hamburgeri (nu este vorba de McDonald's). El nu a făcut niciun împrumut. A plătit pur și simplu milionul de dolari — prețul proprietății respective — și s-a retras din activitate. Investiția sa de un milion de dolari îi aduce acum un profit de 8,5% pe an, ceea ce înseamnă că el încasează pe an un flux de numerar în valoare de 85.000$, câștig care se bucură de avantajele oferite de sistemul de impozitare și care crește la fiecare 5 ani. Așadar, profitul său de 8,5% poate fi comparat cu profitul de 17% pe care l-ar fi obținut în fiecare an de pe urma investițiilor făcute pe piața bursieră.

Diferența constă în faptul că — deoarece el se bazează pe câștigul său constant, indiferent dacă bursa crește sau scade — nopțile sale sunt extrem de liniștite. Banii lui sunt în fiecare lună virați în contul său bancar, iar când proprietatea va împlini 20 de ani de când se află în posesia lui, o va putea transmite copiilor și nepoților lui ca pe o valoare inestimabilă. Deși pentru mine 8,5% nu este un câștig prea mare, pentru el este un profit sigur și constant. Nu știu ce a făcut cu cele două milioane de dolari care i-au mai rămas după achiziționarea proprietății respective, dar cred că cea mai mare parte din ei a fost destinată plății diveselor taxe și impozite, dar și plății noii sale bărci.

Dacă v-ați săturat de nesfârșitele fluctuații bancare și vă întrebați ce gust are siguranța financiară de care se bucură cei bogați, duceți-vă la o intersecție aglomerată și priviți cu atenție clădirile comerciale care se află acolo! Există posibilitatea ca întregul centru comercial (care cuprinde o farmacie, un supermarket și un restaurant fast-food) să fie deținut de un singur investitor. Investitorul în cauză nu este proprietarul afacerilor, ci doar al clădirii și poate al terenului pe care se află clădirea respectivă și nu-și bate deloc capul cu întreținerea sau administrarea proprietății sale. În schimb, în timp ce milioane de oameni urmăresc cu îngrijorare în fiecare lună fluctuațiile bursiere, persoana care a investit în proprietăți cu profit net întreit își primește liniștită contul bancar. Eu consider acest gen de investiție o investiție extrem de inteligentă.

Avantajele pe care le prezintă aceste investiții sunt următoarele: primești în fiecare lună un flux de numerar, cei care îți închiriază proprietatea se ocupă și de cheltuielile de întreținere a acesteia; și în final, tu ești cel care deține proprietatea în sine, lucru care îți permite să te bucuri de beneficiile create de creșterea valorii și a chiriei ei.

Aceste investiții prezintă însă și două probleme. Prima se referă la faptul că acest gen de investiții presupune plata unui avans substanțial. Cea de-a doua problemă este legată de consilierii financiari care vând fonduri mutuale și asigurări. Aceștia nu le recomandă clienților lor pentru că nu obțin niciun comision de pe urma acestor investiții. I-am auzit adesea pe con-

silierii financiari spunând că acest gen de investiții este riscant, recomandând în schimb un portofoliu de fonduri mutuale diversificate... lucru care mie mi se pare extrem de riscant. Pentru a face aceste investiții, trebuie să găsiți un agent de bursă al cărui obiect de activitate îl constituie proprietățile imobiliare, agent care trebuie să aibă cel puțin 5 ani de experiență în domeniu. În plus, nu trebuie să vă fie teamă să-l rugați să vă facă legătura cu câțiva dintre clienții săi mulțumiți de serviciile lui. Căci — așa cum se întâmplă cu orice investiție — și acestea pot fi bune sau proaste.

O investiție pe care am refuzat s-o facem. Am să vă ofer în cele ce urmează un exemplu de investiție pe care am analizat-o recent, dar pe care am refuzat-o, pentru că nu ne-ar fi adus un profit prea mare.

Este vorba despre un supermarket nou construit în Midwest. Compania care a închiriat clădirea este o companie de renume cu referințe extraordinare. Ea obține 15 miliarde de dolari din vânzări și deține 3 000 de băcănii și 2 000 de magazine cu articole universale.

Prețul de cumpărare	6.600.000$
Avansul	1.600.000$
Ipoteca	5.000.000$

Fluxul de numerar obținut de pe urma achiziționării ei:

Între 1 an și 2 ani	198.000$ (11%)
Între 3 și 8 ani	240.000$ (14%)
Între 9 și 10 ani	282.000$ (16%)

Deși era o investiție sigură, am refuzat-o pentru că nu era o investiție extraordinară. Am refuzat-o pentru că putem găsi investiții care să ne aducă un profit mult mai mare decât cel mai sus menționat. Sediul acestei proprietăți nu era atât de bine situat precum ne-am fi dorit noi. Dacă proprietatea este situată

într-o zonă extraordinar de căutată, chiar dacă pierzi un chiriaș, îl înlocuiești ușor cu un alt chiriaș.

Punctul de plecare

Lucrul cel mai important pe care trebuie să-l rețineți este că punctul nostru de plecare îl constituie micile afaceri. Dar odată cu creșterea averii noastre, am acumulat și noi mai multă experiență, consolidându-ne astfel siguranța financiară și sporindu-ne profiturile. Așadar, educația și experiența sunt cele care îți conferă în final bogăția visată. Noi încercăm ca în fiecare an să adăugăm arcei noastre câte două investiții de acest gen pentru ca venitul nostru pasiv să crească în fiecare an. Mulți oameni care investesc în fonduri mutuale și-ar dori să primească un venit pasiv în valoare de 200.000$ în fiecare an timp de 20 de ani fără să mai fie nevoiți să tremure la fiecare fluctuație bursieră. Dacă ați reușit să faceți măcar 5 afaceri de calibru mare, ați putea câștiga lejer peste un milion de dolari pe an la sfârșitul vieții voastre.

NIVELUL #3: CALEA RAPIDĂ

După cum știți, tabla jocului nostru „CASHFLOW" are două căi: una lentă și una rapidă. În viața reală, investițiile care se află pe „calea rapidă" sunt rezervate prin lege oamenilor bogați. Vă voi oferi acum câteva exemple de investiții pe care eu și Kim le-am adăugat arcei noastre din 1994 — anul „pensionării" noastre — până în prezent.

PLASAMENTE PRIVATE

Fiind și oameni de afaceri, nouă ne place să investim și în companii mici, debutante, care pot să ajungă pe piața publică. De-a lungul carierei noastre, am investit în două companii petroliere, într-una de exploatare a argintului, una de exploatare a aurului, iar una de fabricare a bunurilor de consum. Una dintre companiile petroliere a dat faliment pentru că nu a reușit să găsească petrol. Cealaltă a descoperit gaze naturale și a fost achiziționată de o companie aflată pe lista companiilor publice. Compania de exploatare a argintului a fost — la rândul ei — achiziționată de o

companie aflată pe listele Bursei de Valori din Toronto în 2001 și începe deja să atragă atenția investitorilor. Este în plină activitate și își „extrage" fluxul de numerar din minereurile pe care le vinde. Compania de exploatare a aurului și-a garantat drepturile unei companii de exploatare, ale cărei resurse de aur cântăresc peste 85.000 de kilograme. Ea dorește să ajungă pe piața publică în 2003 prin intermediul unei OPI. Iar compania de fabricare a bunurilor de consum a ajuns și ea pe piața publică în 2002 prin intermediul fuziunii cu o altă companie.

Aceste companii mici, debutante au avut nevoie de 4 sau 5 ani ca să se dezvolte și să pătrundă pe piața publică. Am discutat pe larg despre acest proces de înființare a unor companii și oferirea lor pe piața publică în volumul al treilea din seria „Tatălui bogat", volum intitulat „Ghidul investitorului". Îmi amintesc că după apariția cărții în 1999, oamenii spuneau că îmi pierd timpul înființând companii ale căror obiect de activitate este aurul, argintul și petrolul. Și asta pentru că în perioada aceea tehnologia și Internetul cunoșteau o înflorire extraordinară. Astăzi, datorită noilor schimbări survenite pe piața bursieră, aurul, argintul și petrolul și-au recăpătat locul pe care îl merită. Așadar, un om de afaceri trebuie să anticipeze viitorul și să înființeze o companie pentru o piață a viitorului.

Statutul public al unei companii: Avantajul înființării unei companii și oferirea ei pe piața publică constă în faptul că fondatorii ei primesc numărul cel mai mare de acțiuni la un preț cât se poate de favorabil — 0,02$ pe acțiune sau cel mult 0,25$ pe acțiune. La prețul acesta, poți cumpăra un procent substanțial dintr-o companie. După ce acțiunile ajung pe piață, iar prețul acțiunilor crește, ajungând — să spunem — la 3$ pe acțiune, fondatorii pot să vândă câteva acțiuni pentru a-și recupera investiția inițială, bucurându-se în același timp de beneficiile pe care le oferă o companie publică în plină dezvoltare. Firește că acestea sunt cele mai riscante investiții pe piața bursieră și numai oamenii foarte bogați ori foarte inteligenți ar trebui să investească în companii ca acestea. Aici se află cei mai mulți escroci și bandiți. Iată de ce — dacă vreți să vă aventurați în

această lume a pieței bursiere — pregătirea voastră în domeniul afacerilor și investițiilor trebuie să fie desăvârșită Dacă talentul vostru în afaceri și investiții este limitat, atunci s-ar putea să cădeți pradă acestor escroci și tâlhari sau — poate și mai rău — să deveniți chiar voi înșivă escroci și tâlhari.

NIVELUL #4: CASHFLOW 202

După ce ți-ai stocat banii în arcă, este timpul să treci mai departe la jocul „CASHFLOW 202", jocul care te introduce în lumea tehnicilor de investiție. Deși mulți oameni care nu sunt bogați îndrăznesc să abordeze piața de opțiuni, eu prefer să urmez sfaturile tatălui bogat și să aștept până când dispun de o sursă sigură de flux de numerar pentru a putea porni în această cursă nebunească ce implică prezența hârtiilor de valoare.

Eu personal sunt de părere că alegerea acțiunilor și fondurilor mutuale este cea mai riscantă strategie de investiție. Eu prefer să mă bazez pe un flux de numerar constant, obținut de pe urma afacerilor sau investițiilor în proprietăți și să folosesc opțiunile ca să-mi protejez pozițiile pe piețele bursiere atât de schimbătoare. Dar aceasta este doar părerea mea.

Dacă joci de foarte multe ori jocurile „CASHFLOW 101 și 202", ai avantajul că poți sesiza cu ușurință care sunt cele 4 niveluri ale procesului de investiție și cum poți să investești în așa fel încât să obții profituri mari și venituri constante, fără să te mai sperie prezența factorilor de risc. Desigur că pentru a putea pătrunde în lumea celor 4 niveluri de investiție, trebuie să studiați asiduu câțiva ani ca să acumulați cât mai multe cunoștințe și experiență în domeniul financiar. Dacă nu sunteți dispuși să investiți în educația financiară, atunci fondurile mutuale și acțiunile sunt o metodă mult mai sigură de investiție decât cele 4 niveluri despre care am discutat în acest capitol.

Un semnal de alarmă!

Când priviți tabla jocului „CASHFLOW", observați că există două căi. Calea cea mică și circulară este calea lentă, calea

pe care o aleg 90% din investitori. Calea mai lungă este și calea mai rapidă, calea pe care o alegem noi pentru investiții. Dar aceste investiții nu se adresează investitorului de rând. Dacă cereți părerea unor consilieri financiari, aceștia vă vor spune că investițiile pe care le facem noi — eu și Kim — sunt extrem de riscante și nu ar trebui sub nicio formă abordate. Sunt de acord. Sunt prea riscante pentru un investitor de rând. Dar nu mai sunt atât de riscante dacă vă însușiți educația și experiența caracteristice cadranelor P și I. Dacă reușiți să vă însușiți această educație și experiență, veți descoperi că investițiile pe care le facem noi sunt cele mai sigure, mai profitabile și mai fascinante din lume... dar pentru asta trebuie să vă asumați propriul vostru rol.

De-a lungul anilor, eu și Kim am pierdut bani în afaceri și investiții. Am făcut afaceri care s-au dovedit eșecuri și am investit în parteneriate private care s-au dovedit adevărate dezastre. În ultimii 5 ani, am pierdut aproximativ 125.000$ în aventuri de acest gen. Dar am și câștigat — în același interval de timp — zeci de milioane de dolari. Astfel, educația și experiența noastră continuă să se perfecționeze.

Menirea descrierilor investițiilor noastre nu este aceea de a ne lăuda, ci de a vă încuraja și impulsiona să începeți călătoria pentru cucerirea educației financiare și a libertății financiare. Deși suntem de acord că aceste investiții sunt riscante pentru marea majoritate a oamenilor, cu ajutorul educației corespunzătoare și al experienței acumulate, am găsit calea spre dobândirea siguranței și libertății financiare. Am descoperit, de asemenea, că nu investițiile sunt riscante, ci — în cele mai multe cazuri — factorii de risc îi prezintă chiar investitorul însuși.

Începeți o afacere part-time!

Dacă nu aveți bani să faceți investiții de acest gen, atunci vă recomand să vă păstrați slujba pe care o aveți în timpul zilei și să demarați o afacere în timpul liber. Cele mai mari averi sunt rezultatul demarării unei afaceri. Dacă nu aveți bani să începeți o afacere sau vă lipsește experiența, atunci înscrieți-vă într-o

companie de network marketing, care să aibă un plan educațional bine conceput, cu ajutorul căruia să vă învețe și să vă ofere ocazia de a câștiga banii necesari investițiilor dorite. Când oamenii îmi spun: „Nu am bani", eu le răspund: „Pune bazele unei afaceri part-time!" Unii îmi ascultă sfatul, dar cei mai mulți preferă să spună în continuare: „Nu am bani."

Cum să vă construiți arca financiară?

1. Când este vorba despre bani, analizați-vă nivelul gândirii:
   a) Vă temeți că v-ați putea pierde banii?
   b) Vă temeți că nu aveți destui bani?
   c) Vă treziți spunând: „Nu-mi pot permite" în loc de „Cum să fac să-mi permit"?
   d) Vreți să vă dezvoltați un nivel mai ridicat al gândirii când este vorba despre bani?

2. Analizați-vă toate pasivele și cheltuielile menționate în declarațiile voastre financiare! Sunt datorii bune sau datorii proaste?

3. Sunteți dispuși să vă începeți cariera cu o afacere mică?

4. Notați-vă gândurile pesimiste referitoare la:

   a. o afacere part-time
   b. proprietăți imobiliare
   c. acțiuni
   d. opțiuni

Acum analizați-vă aceste gânduri pesimiste! Ele se bazează pe fapte certe sau doar pe temerile voastre?

CAPITOLUL 15

Metoda de control #3: Controlul asupra încercărilor de a găsi tot felul de scuze

„Scuzele sunt apanajul personajului ratat care există în tine" — spunea tatăl bogat.

Este timpul să vă maturizați

Acum câțiva ani, am ținut un discurs despre procesul de investiție în fața unui grup de aproape 100 de oameni. Erau persoane cuprinse între 25 și 35 de ani, bine îmbrăcate, inteligente, cu diplome universitare și slujbe bine plătite. Pentru că viața fusese generoasă cu ei, își permiteau să cârcotească la fiecare cuvânt pe care îl rosteam. Iată un exemplu:

— Analizez de obicei câte 100 de proprietăți imobiliare — am spus eu — înainte de a cumpăra una.

În momentul acela, o tânără a ridicat mâna și a spus:

— 100 de proprietăți? Dar cine are timp pentru asta? În plus, cred că sunt prea bătrână ca să încep să investesc în proprietăți imobiliare.

Fără să mai adaug nimic la comentariul ei, am continuat discuția despre modul de achitare a unei proprietăți. Le-am explicat că uneori plătesc un avans mai mare doar pentru a păstra

balanța echilibrată între datorii și capital. De data aceasta, cârcotașul se dovedi un tânăr.

— Dar dacă nu ai bani ca să plătești avansul? spuse el. Eu mai am încă de plătit anumite taxe școlare.

Înainte de a-i răspunde la întrebare, un alt tânăr se ridică în picioare și spuse:

— Proprietățile nu sunt o soluție pentru mine. Eu nu pot obține credite bancare.

În acest moment, m-am hotărât să pun capăt discuției, spunând:

— Știu că această discuție trebuie să urmărească în primul rând investițiile în proprietăți. Dar înainte de a merge mai departe, vreau să vă ofer o lecție mult mai importantă decât cea prin care puteți câștiga bani făcând afaceri cu proprietăți. Am să vă împărtășesc acum o lecție extrem de importantă pe care am primit-o de la tatăl bogat.

Apoi, le-am scris pe tablă următoarea întrebare: „Ce vreți să deveniți când veți fi mari?" Întorcându-mă apoi spre auditoriul meu, i-am întrebat:

— Câți dintre voi ați fost întrebați acest lucru?

Întrebarea mea a ridicat toate mâinile din sală.

— Cine vrea să ne spună ce și-a dorit să devină atunci când avea să crească?

— Mi-am dorit să devin doctoriță, a răspuns o femeie. Și asta am devenit.

— Foarte bine, am spus eu. Altcineva?

— Tata își dorea să intru în afaceri cu el, dar după facultate am pus bazele propriei mele afaceri, a spus un tânăr.

— Foarte bine, am spus eu. Când tatăl bogat ne-a pus această întrebare — mie și fiului său, Mike — nu se referea la profesia pe care doream să ne-o alegem când vom crește. El ne întreba de fapt dacă vrem să devenim cinstiți sau nu, demni de încredere sau nu, integri sau nu. Asta dorea el să afle atunci când ne-a pus această întrebare.

A urmat apoi o tăcere lungă, ce a fost în cele din urmă întreruptă de o voce care întreba:

— Vreți să spuneți că cinstea și integritatea joacă un rol important în procesul de investiție?

— Nu pot vorbi în numele tuturor, dar în cazul meu, ele joacă un rol extrem de important, am răspuns eu. Dar nu mă refer doar la procesul de investiție. Eu vă întreb dacă cinstea, integritatea și faptul că sunteți sau nu considerați demni de încredere sunt niște aspecte realmente importante pentru voi.

— Firește că sunt, îmi răspunse o femeie din primul rând.

— Atunci am să vă ofer o lecție pe care am primit-o de la tatăl bogat, am spus eu, o lecție mult mai importantă decât procesul de investiție, dar a cărei menire este să vă facă să deveniți niște investitori mult mai buni.

Întorcându-mă la tablă, am scris următorul citat: „Scuzele nu sunt altceva decât simple minciuni pe care ți le spui singur."

Apoi, m-am întors spre publicul meu și am așteptat ca acele cuvinte să-și facă efectul.

— Astăzi — am continuat eu după un timp — aud replici de genul: „Nu am timp", „Nu am bani" sau „Nu obțin credite". Acestea sunt minciuni sau adevăruri?

— Ei bine, eu chiar n-am bani, strigă tânărul care îmi oferise mai devreme această scuză. Nu este o minciună, este pura realitate.

— Și cine are timp să analizeze 100 de proprietăți? întrebă din nou tânăra care îmi spusese ceva mai devreme același lucru. Știți cât de ocupată sunt? Conduc o afacere și am și copii de care trebuie să am grijă. Când spun că nu am timp, chiar nu am timp. Sunt realmente foarte ocupată. Nu mint deloc când spun asta.

— Taxele școlare sunt într-adevăr foarte mari, spuse apoi tânărul care avea probleme cu obținerea unui credit bancar. Este un fapt cert, nu o minciună.

— Lecția tatălui bogat despre procesul de maturizare este pe cale să înceapă, am spus eu zâmbind. Tatăl bogat mi-a spus cu ani în urmă că — dacă vreau să ajung un om cinstit — trebuie să fiu mereu cinstit cu mine însumi, chiar dacă asta înseamnă să fiu adesea dur cu mine. De exemplu, când mă scuz spunând că nu am timp, mai cinstit ar fi să spun că nu sunt dispus să-mi fac timp.

— Astfel, în loc să folosiți tot felul de tertipuri, ați încercat să fiți mereu cât mai sincer cu propria dumneavoastră persoană, nu-i așa? mă întrebă unul dintre participanți.

— Exact, am spus eu. Cu ani în urmă, tatăl bogat ne-a învățat — pe mine și pe fiul lui — că scuzele nu sunt altceva decât simple minciuni.

Atunci, tânărul se sprijini de spătarul scaunului, spunând încet:

— Înțeleg ce vreți să spuneți. Procesul de maturizare nu înseamnă să te ascunzi în spatele realității vieții noastre, folosindu-te de diverse scuze și tertipuri. Așa nu devenim sub nicio formă mai cinstiți.

— Începeți să înțelegeți, am spus eu. În sport, se spune că arbitrul vrea să întețească jocul. Asta înseamnă că le cere jucătorilor să ridice standardul de joc. Mesajul tatălui bogat este că — în timpul procesului de maturizare — trebuie să vă întrețineți jocul, să fiți mult mai sinceri cu voi înșivă și să ridicați standardele cerințelor asupra propriilor voastre personalități, căci — dacă nu faceți acest lucru — viața voastră va rămâne mereu la fel.

— Dar eu ce pot să fac? Sunt extrem de ocupată. Nu am deloc timp liber — în special, ca să analizez 100 de proprietăți.

Am observat că renunțase la scuza că era prea bătrână. Și pentru că ea nu o mai adusese în discuție, nu am pomenit-o nici eu.

— Atunci, hai să fim sinceri! am spus eu. Ce-ar fi să spunem „Nu am de gând să-mi fac timp"?

— De fapt, scopul dumneavoastră este să ne determinați să nu mai cârcotim de pomană, să nu ne mai plângem și să nu ne mai purtăm ca niște copii, nu-i așa?

— Este extraordinar de bine spus, am întărit eu. Maturizați-vă și încetați să vă mai purtați ca niște copii! De fiecare dată când căutați scuze, vă purtați ca niște copii.

— Dar nu toți sunt bogați ca dumneavoastră și nu toți au timpul și banii dumneavoastră, se auzi o voce de undeva din spate.

În sală se auzi atunci un freamăt atotcuprinzător.

— N-aș fi avut astăzi timpul și banii pe care îi am — am spus eu zâmbind — dacă aș fi transformat pretextele în adevăruri. Și eu am pornit la drum fără niciun ban. Și eu m-am trezit într-o zi înglodat în datorii — aveam datorii de aproape un milion de dolari. Și eu sunt foarte ocupat.

— Și v-ați confruntat și astăzi cu aceste probleme dacă le-ați fi transformat în scuze sau pretexte, spuse femeia care nu avea timp liber. Înțeleg ce vreți să spuneți. Pretextele ne trag *pe noi* înapoi... nu pe altcineva.

— Așa este, am spus eu. Tatăl bogat spunea adesea că scuzele sunt apanajul personajului ratat care există în tine.

— Fiind cinstit cu tine însuți îi permiți învingătorului să preia controlul asupra personalității tale, spuse femeia.

— Exact, am spus eu. Iar procesul de maturizare cunoaște o mai mare amploare dacă vocea învingătorului este predominantă. Dar mai întâi, trebuie să acceptați să vă întețiți jocul și să vă înălțați propriile standarde de evaluare.

— Și cum pot să-mi fac mai mult timp liber? întrebă ea.

— Bine pusă problema, am spus eu zâmbind. Aceasta este vocea învingătorului.

— Da? Chiar așa? întrebă femeia nedumerită.

— Da. În loc să te plângi că nu ai timp liber, lăsându-te dominată de vocea învinsului, tu mă întrebi acum cum am reușit să-mi fac timp, aceasta fiind vocea învingătorului. Nu înveți nimic dacă urmezi sfaturile învinsului, dar dacă asculți vocea învingătorului, atunci cu siguranță ai șansa să înveți ceva.

— Și așa ați găsit dumneavoastră banii în momentul în care nu aveați niciun ban? mă întrebă tânărul care nu avea bani.

— Exact, am spus eu. Cu toții avem același timp la dispoziție. Cu toții avem 24 de ore pe zi. Învingătorul știe cum să folosească acest timp în favoarea sa, spre deosebire de învins care se folosește de pretextul că nu are destul timp la dispoziție pentru a-și rezolva problemele. Rar am reușit să investesc într-o proprietate atunci când am avut destui bani pentru asta. Și m-am confruntat adesea cu probleme legate de obținerea creditelor bancare, pentru că vreau mereu să împrumut cât mai mult cu putință atunci când mi se ivește în cale investiția dorită.

— Și cum reușiți să găsiți timpul necesar ca să analizați 100 de proprietăți? mă întrebă femeia care nu avea niciodată timp liber.

— Și aici ați pus foarte bine problema, am răspuns eu zâmbind. Analizez pe an între 300 și 500 de proprietăți. Poate că într-un an nu cumpăr nimic... dar analizez în continuare. De

multe ori, analiza unei proprietăți se referă doar la prețurile de vânzare stabilite de agenții imobiliari. Se întâmplă uneori ca această analiză să nu dureze mai mult de 5 minute. Dar sunt și cazuri în care analizez o proprietate timp de 3 luni ca în final să renunț la ea. Așadar, timpul este relativ. Dar eu analizez mereu. De exemplu, fie că sunt la New York, Sydney, Paris, Singapore sau Atena, eu mă opresc în fața proprietăților și le studiez cu atenție. Indiferent cât de ocupat sunt, eu le studiez fără încetare. Caut mereu o afacere bună pe care s-o pot adăuga pe lista activelor. Dar în același timp, îmi conduc afacerile, investesc în acțiuni și în planurile de opțiuni privind acțiunile, ducând — fără îndoială — o viață normală.

— Deci, nu cumpărați mereu, spuse tânărul fără bani.

— Nu. De fapt, cumpăr foarte rar. Dar nu te costă nimic să analizezi și să studiezi. Așa cum nu te costă nimic să intri într-un magazin și să te uiți prin el, nu te costă nimic să analizezi proprietăți, afaceri sau acțiuni.

— Mă duc la cumpărături ori de câte ori călătoresc în interes de afaceri. În special, între două întâlniri, spuse femeia care nu avea timp liber. Doar că noi cumpărăm din locuri diferite.

— Cum faceți rost de bani când găsiți o afacere rentabilă... mai ales, în momentele în care nu aveți niciun ban? întrebă tânărul fără bani.

— Aici intervine imaginația. Așa am acumulat cea mai mare experiență în domeniul financiar. Veți fi surprinși să descoperiți de ce resurse dispuneți ca să vă rezolvați problemele financiare. Rezolvarea problemelor financiare sau confruntarea cu anumite situații provocatoare vă dezvoltă inteligența financiară. Astăzi am bani pentru simplul motiv că nu am făcut din lipsa banilor o scuză. Chiar dacă nu aveam timp, studiam cu atenție proprietățile, chiar dacă o făceam pentru câteva minute, de fiecare dată când am analizat o proprietate, chiar și atunci când aveam la dispoziție doar informațiile stricte privind vânzarea acesteia, cercetam eventualele avantaje pe care le-aș fi obținut din cumpărarea ei, încercând să văd cum o puteam transforma într-un activ care să-mi bage banii în buzunar. Asta m-a ajutat să devin bogat... nu banii în sine... faptul că am investit timp liber și

bani când aveam foarte puțini bani la dispoziție... acest lucru mi-a conferit bogăția dorită.

— Așadar, scuzele nu te fac bogat. Ele nu fac altceva decât să te mențină în ghearele sărăciei, spuse tânăra din primul rând.

— Bine spus, am răspuns eu cu un zâmbet generos.

Publicul meu avusese parte de o lecție mult mai importantă decât aceea prin care ar fi aflat cum să investească în proprietăți. Cei mai mulți dintre ei au învățat o lecție despre importanța procesului de maturizare și despre cum să devină mai cinstiți... fiind mult mai sinceri față de ei înșiși.

Cum să vă dezvoltați cel de al șaselea simț

Într-un capitol precedent, am vorbit despre nivelul inferior, nivelul de mijloc și nivelul superior al gândirii omenești. Scuzele și pretextele sunt de obicei apanajul nivelului inferior al gândirii. Dar cu puțină pregătire financiară și puțină dăruire, vă puteți dezvolta gândirea specifică nivelului superior. După analizarea și cercetarea unui număr impresionant de proprietăți, procesul devine din ce în ce mai ușor, pentru că cele trei niveluri ajung să conlucreze într-o manieră extrem de armonioasă.

Descoperirea unei afaceri bune este o experiență spirituală. Mi s-a întâmplat de foarte multe ori să intuiesc — fără prea multă analiză — că o anumită proprietate se va dovedi o afacere foarte bună. O voce îmi șoptește să pornesc la acțiune, iar eu mă transform imediat într-un copoi gata de vânătoare. Dar acest al șaselea simț nu s-ar fi dezvoltat niciodată dacă m-aș fi lăsat condus de scuze și pretexte.

Acest simț funcționează și în cazul citirii caracterului oamenilor. De-a lungul carierei mele, am întâlnit personaje de toate genurile. Am făcut afaceri cu oameni cinstiți, dar și oameni necinstiți — nu pentru că aș fi știut acest lucru — ci pentru că nu aveam destulă experiență de viață. Nu știam să deosebesc oamenii cinstiți de escroci.

Astăzi însă, acest al șaselea simț al meu joacă un rol extrem de important în descoperirea escrocilor, mincinoșilor, tâlharilor, șarlatanilor și a altor personaje de acest gen care operează în afara

granițelor cotețului de pui. Nu am dreptate întotdeauna, dar învăț din greșeli și mă perfecționez de fiecare dată. Probabil că fără lecțiile tatălui bogat despre procesul de maturizare, care presupune să fii cât mai cinstit cu tine însuți, aș fi îngroșat rândurile acestor escroci care operează ăn jungla realității.

Motivul pentru care tatăl meu adevărat și-a pierdut toate economiile în afacerea cu înghețată îl constituie partenerii săi de afaceri. Aceștia nu erau niște șarlatani, dar erau cu toții profesori ca tata, oameni care nu aveau nicio experiență în afaceri. Niciunul nu avea o pregătire solidă în domeniul financiar și nici experiență în afaceri. Când afacerea lor a început să meargă prost, în loc să recunoască faptul că nu știau nimic despre lumea financiară, au început să caute scuze și pretexte pentru eșecul lor, iar în final s-au acuzat reciproc pentru nereușita micii lor afaceri. În acel moment, totul s-a dus de râpă, iar tata a pierdut tot ce investise. Acești oameni au intrat în lumea afacerilor cu gândirea matură a unor adulți, dar au sfârșit prin a se purta ca niște copii. Așadar, oamenilor cinstiți li se pot întâmpla lucruri nefericite, în special dacă nu sunt dispuși să-și recunoască defectele și să-și perfecționeze stilul de joc.

După eșecul afacerii cu înghețată și după ce a jurat cu mâna pe Biblie că nu se va mai asocia niciodată cu profesorii, tata a mai încercat să pună pe picioare încă două afaceri, de data aceasta cu parteneri pe care îi considera niște experți în domeniu. Dar și acestea au avut soarta primei afaceri. Nu a mers așa cum s-au așteptat fondatorii ei, vânzările au scăzut, banii s-au dus pe apa sâmbetei, iar adulții au început să se poarte din nou ca niște copii.

Trebuie să știți că și eu am trăit aceste experiențe și că m-am purtat la fel, uneori poate chiar mai rău. De multe ori, în cazul câtorva afaceri cu proprietăți sau în cazul primelor mele afaceri importante, lucrurile nu au mers așa cum mă așteptam eu să meargă. La fel au stat lucrurile și în cazul pieței de acțiuni sau pieței de opțiuni, în care am investit recent. De fiecare dată când mă confruntam cu un eșec, mă comportam ca un copil. Dacă n-aș fi urmat sfaturile tatălui bogat, care mi-a spus mereu că nu trebuie să caut scuze sau să dau vina pe altcineva, dar și

să fiu cât mai cinstit cu mine însumi... cred că și astăzi aș fi rămas tot un copil.

Din păcate, tata n-a avut sprijinul unei persoane ca tatăl bogat, o persoană căreia să-i ceară ajutorul când afacerile lui o luau razna. În loc să fie cât mai sincer cu sine însuși, el s-a lăsat dominat de gândurile pesimiste, caracteristice nivelului inferior al gândirii, și-a vărsat mânia pe foștii săi parteneri și și-a pierdut încrederea în sine și în viitorul său. După eșecul celei de-a treia afaceri demarate, a renunțat practic la orice încercare de a mai lua totul de la capăt. După părerea mea, el s-a retras în nivelul inferior și a rămas acolo pentru totdeauna. Acesta este prețul pe care trebuie să îl plătești pentru că nu ai o pregătire financiară corespunzătoare și pentru că nu permiți gândirii tale să treacă granițele nivelului superior.

Din fericire pentru mine, tatăl bogat m-a învățat tot ce presupun cele trei niveluri ale gândirii. Mi-a spus mereu că — în loc să dau vina pe alții pentru eșecurile mele sau să-mi îndrept mânia asupra propriei mele persoane — trebuie să-mi cercetez defectele și calitățile și să încerc să le îmbin într-un mod cât mai armonios cu putință.

Cu riscul de a mă repeta, trebuie să vă spun că tatăl bogat a început modelarea carierei mele de investitor de la vârsta de 9 ani, obligându-mă să joc Monopoly. Am achiziționat prima mea proprietate imobiliară la vârsta de 20 și ceva de ani. Primul eșec pe care l-am repurtat pe piața proprietăților imobiliare a survenit la vârsta de 26 de ani. Am pus bazele primei mele afaceri la 27 de ani — afacerea cu truse Velcro din nailon. Aceasta, ca și cea care a urmat, au fost sortite eșecului. Cea de a treia afacere și următoarele pe care le-am întreprins s-au bucurat de succesul scontat. Mi-am început pregătirea în domeniul pieței de opțiuni după ce am obținut siguranța financiară — în 1994 — la vârsta de 47 de ani. Am câștigat foarte mulți bani, dar am și pierdut la fel de mulți bani. De fiecare dată când am dat greș, m-am retras în nivelul inferior al gândirii mele... în locul unde ia naștere *lupta* sau *fuga*. Și eu m-am purtat ca un copil. Dar după ce depășeam momentul de criză, urmam lecția tatălui bogat — aceea de a nu mai căuta scuze, de a nu mai da vina pe

nimeni, de a fi cât mai sincer cu mine însumi și de a acumula cât mai multe cunoștințe și informații din domeniul financiar — lucruri care au accentuat în final dezvoltarea gândirii mele și plasarea ei la nivel superior. Fără această îndrumare atât de prețioasă, nu știu unde m-aș afla astăzi. Nu știu dacă aș fi reușit să mă maturizez — un proces la care lucrez încă și astăzi.

Problema este că foarte mulți oameni renunță la luptă prea repede și prea ușor. Dacă sunt dezamagiți, dacă pierd câțiva dolari sau dacă le sunt rănite sentimentele, oamenii se retrag în lumea inferioară a gândirii. Acesta este motivul primordial pentru care nu foarte mulți oameni reușesc să se îmbogățească, chiar dacă trăiesc în cea mai bogată țară din lume. Și acesta este și motivul pentru care atât de mulți oameni aleg siguranța financiară în locul libertății financiare.

Lecțiile învățate

Pe parcursul carierei mele, am învățat două lecții extrem de importante. Una se referă la faptul că — din momentul în care am acumulat o anumită experiență de viață — mi-a fost ușor să rămân calm, chiar dacă lucrurile nu mergeau așa cum mi-aș fi dorit. De exemplu, dacă afacerile mele nu merg bine, îmi păstrez calmul, pentru că din nivelul superior al gândirii mă învăluie un sentiment extraordinar... și acesta este plăcerea — plăcerea jocului. Astăzi, indiferent dacă afacerile mele se dovedesc sau nu profitabile, dacă eu sunt sau nu învingător în acest joc, rămân mereu la fel de încântat de el, pentru că am învățat să-l iubesc, iar dragostea și plăcerea sunt apanajul nivelului superior al gândirii.

Cel de al doilea lucru pe care l-am învățat a fost regula potrivit căreia *tăcerea este de aur,* regula pe care o aplic ori de câte ori gândurile nivelului inferior pun stăpânire pe mine și sunt gata ori să lupt, ori să fug. Așadar, în loc să arunc cu cuvinte în stânga și în dreapta, cuvinte pe care mai târziu s-ar putea să le regret, încerc din răsputeri (nu-mi iese întotdeauna) să tac și să gândesc rațional. Încerc să spun ce am de spus într-un mod civilizat și rațional fără să mă las influențat de mânie, de dorința de a da vina pe altcineva sau de dorința de a mă justifica.

La academie, la școala de aviație, dar și în lumea afacerilor și investițiilor, una dintre cele mai importante lecții pe care le-am învățat a fost să-mi păstrez calmul în orice împrejurare, să gândesc mereu într-un mod cât mai rațional cu putință și să mă concentrez asupra misiunii mele, indiferent ce se întâmplă în jurul meu.

Dacă vreți să deveniți căpitanii arcei voastre, atunci trebuie să înlăturați din viața voastră scuzele și pretextele.

Cum să vă construiți arca financiară?

1. Vă mințiți singuri?
2. Ce vreți să deveniți când veți fi adulți (chiar dacă credeți că ați atins acest stadiu)?
3. Căutați scuze și pretexte pentru că nu aveți timp liber și bani?
4. „Scuzele nu sunt altceva decât simple minciuni pe care ți le spui singur." Scrieți acest citat pe o hârtie și lipiți hârtia în așa fel încât să o vedeți în fiecare zi! „Fă un efort, nu căuta scuze!"
5. Revizuiți-vă gândurile pesimiste punând în aplicare exercițiul de la capitolul 14 și încercați să vedeți care dintre aceste gânduri pesimiste sunt de fapt niște pretexte.
6. Încercați să vă dedicați cel puțin 5 ore pe săptămână construirii arcei voastre!
7. Transformați exercițiul acesta de 5 ore într-o îndatorire personală sau într-o activitate de familie!

Discutați măcar o dată pe săptămână noile voastre idei de afaceri!

Frecventați întâlniri de afaceri!

Frecventați anumite cursuri și seminarii care au ca obiect de discuție proprietățile imobiliare, demararea unei afaceri sau investițiile pe piața bursieră!

8. Hotărâți-vă cu ce categorie a activelor ați dori să vă începeți cariera: afaceri, proprietăți sau investiții în acțiuni și/sau opțiuni.

Un caz practic

Cu câțiva ani în urmă, Chuck și Denise au venit în California ca s-o viziteze pe sora lui Denise. Aceasta pusese bazele unei afaceri part-time cu mobilă, afacere care mergea destul de bine. Denise și Chuck și-au dat seama imediat de potențialul unei afaceri ca aceea și s-au hotărât să treacă la acțiune.

Chuck și Denise jucaseră timp de câțiva ani jocul „CASH-FLOW 101" și citiseră toate volumele din seria „Tatălui bogat". Ei sunt recunoscători acestor materiale didactice pentru că le-au oferit posibilitatea de a recunoaște imediat o ocazie profitabilă de afaceri, dar și pentru că le-au dat curajul să treacă la acțiune. Punând bazele unei afaceri de succes, ei au învățat să facă diferența dintre un om de afaceri din cadranul L și un om de afaceri din cadranul P, așa cum sunt aceștia descriși în volumul „Cadranul banilor". Pot acum să-și părăsească afacerea, făcând în continuare bani dintr-o afacere tipică cadranului P. Au acum afaceri în diverse state, lucru care le creează destule active ce lucrează în favoarea lor, ei nemaifiind astfel nevoiți să facă totul singuri.

Chuck și Denise obișnuiau cândva să-și aprecieze succesul în funcție de numărul și calitatea obiectelor pe care le achiziționau. Înțelegând apoi definiția pe care o dă tatăl bogat activelor, ei își concentrează acum atenția asupra cumpărării sau creării activelor și nu achiziționării de pasive sau obiecte așa-zis valoroase. Dacă vor obiecte de preț, trebuie mai întâi să cumpere active, care vor produce fluxul de numerar necesar achiziționării acestor obiecte. După cumpărarea acestora, vor descoperi că dețin în continuare active care le aduc în fiecare lună un flux de numerar constant. Aceasta a fost o descoperire extraordinară pentru ei, lucru care i-a ajutat să-și stabilească propriile reguli de investiție.

La început, n-a fost decât o simplă idee — o ocazie de a pune bazele unei afaceri, pe care apoi au transformat-o — în doar câțiva ani — într-o afacere de ordinul miliardelor de dolari. Ei au preluat astfel controlul asupra arcei lor financiare, pe care o încarcă acum numai cu active.

CAPITOLUL 16

Metoda de control #4: Controlul asupra capacității de a prezice viitorul

„În Era Industrială, a fi « mare » însemnă un lucru extraordinar.
În Era Informaticii, a fi « invizibil » este un lucru ideal."
— ROBERT KIYOSAKI

În anii '70, tatăl sărac trecea adesea pe lângă un centru comercial situat lângă Waikiki și ne spunea:

— Când eram student, aș fi putut să cumpăr terenul acesta pentru 5$ acrul.

Data următoare când trecea din nou pe acolo ne spunea:

— Oare v-am spus că un agent de vânzări mi-a făcut cândva oferta de a cumpăra terenul acesta cu 5$ acrul?

Noi, copiii, îi răpundeam:

— Da, tată, ne-ai spus asta de foarte multe ori.

Tata fusese student prin anii '40. La vremea respectivă, terenul despre care ne vorbea adesea era o mlaștină. Dar prin anii '60, pe același teren, se construise deja unul dintre cele mai mari centre comerciale din lume. Așadar, investiția în valoare de 500$ din anii '40 a ajuns astăzi să valoreze cel puțin 500 de mi-

lioane de dolari. Persoana care a cumpărat terenul era de aceeași vârstă cu tata. Diferența dintre ei a constat în capacitatea lor diferită de a vedea viitorul.

Ca să-l parafrazez pe Warren Buffett: „Dacă istoria te-ar face bogat, atunci bibliotecarii ar deveni multimiliardari."

Tatăl bogat ne spunea următorul lucru:

— Mulți oameni călătoresc prin viață uitându-se în oglinda retrovizoare. Aceștia sunt oamenii care spun adesea: „Aș fi făcut", „Ar fi trebuit" sau „Aș fi putut" .

Am studiat recent o căsuță al cărei preț de vânzare era de 160.000$. O persoană care locuia vizavi a venit la mine și mi-a spus:

— Locuiesc aici de 20 de ani. Casa valora atunci 11.000$.

— Ar fi trebuit s-o cumpărați atunci, am spus eu.

— Nu, îmi răspunse vecinul. 11.000$ — prea mulți bani pentru vremurile acelea! Nu merita efortul.

— Poate că ar trebui s-o cumpărați acum, am spus eu.

— O, nu, îmi răspunse vecinul. 160.000$ sunt prea mulți bani pentru o casă ca aceasta. Nu merită efortul.

Gândirea nivelului inferior

În capitolul despre stările sufletești, l-am citat pe tatăl bogat care spunea: „Când este vorba despre bani, mulți oameni sunt niște ipohondri financiari." Ipohondria financiară își are rădăcinile în nivelul inferior al gândirii. Dacă gândurile ne izvorăsc numai din nivelul nostru inferior, perspectiva noastră asupra viitorului este adesea confuză. Așa stau lucrurile în cazul oamenilor care călătoresc prin viață uitându-se numai în oglinda retrovizoare. Teama de un eventual eșec este cea care îi împiedică adesea să treacă la acțiune atunci când se întâlnesc — o dată în viață — cu șansa. Apoi, în timpul călătoriei lor prin viață, îi auzi spunând: „Aș fi făcut", „Ar fi trebuit" sau „Aș fi putut". Așadar — după cum spun adesea înțelepții — „Lipsa de previziune este de 20/20".

— Dacă vrei să fii bogat — spunea tatăl bogat — trebuie să știi să prezici viitorul.

Un viitor luminos

Când îi avertizez pe oameni de iminența unei prăbușiri bursiere, nu fac asta pentru că viitorul îmi provoacă gânduri pesimiste. Dimpotrivă, viitorul îmi provoacă numai gânduri optimiste. Eu îi avertizez pe oameni de apropierea acestei prăbușiri bursiere în același fel în care aș avertiza un prieten că drumul pe care trebuie să treacă nu mai există. Dacă prietenul în cauză va urma un alt drum, el va ajunge la destinație în siguranță, sănătos și la timp.

Jucând rolul de căpitani ai arcei voastre, una dintre artele pe care trebuie să vi le însușiți este aceea de a vă dezvolta capacitatea de a vedea viitorul, de a vedea ce se întâmplă *cu mintea* — după cum spunea tatăl bogat — nu *cu ochii*. Ca să vă dezvoltați această capacitate, trebuie să acumulați cât mai multe cunoștințe, dar și experiență de viață, dezvoltându-vă în același timp inteligența naturală sau — ceea ce se mai numește — intuiție și instinct.

Viitorul va fi diferit

Cuvintele rostite de Warren Buffett — „Dacă istoria te-ar face bogat, atunci bibliotecarii ar deveni multimiliardari" — sunt extrem de importante, pentru că viitorul va fi diferit. Lucrurile se află mereu într-o permanentă schimbare încât nu are niciun rost să încerci să vezi viitorul printr-o oglindă retrovizoare. Indiferent de vârsta pe care o aveți, nu trebuie decât să poposiți o clipă în drumul vostru prin viață și să vă gândiți la toate schimbările care au survenit în ultimii ani. Aruncând o privire retrospectivă asupra vieții mele, îmi amintesc că atunci când se spunea că un anumit instrument (de pildă, crosa pentru jocul de golf) era din *lemn*, acesta/aceasta era într-adevăr confecționat/ă din *lemn*. Astăzi, instrumentele *așa-zis* din lemn sunt confecționate din tot felul de materiale de care n-am auzit niciodată. Ce vreau să scot în evidență este faptul că regulile unui joc rămân mereu aceleași, dar instrumentele folosite se schimbă dramatic... și acest lucru este valabil pentru multe domenii de activitate din viața reală. Astăzi, când spunem: „Vom păstra legătura", o putem face întâlnindu-ne într-o plimbare pe jos, cu mașina, cu

autobuzul sau cu avionul, vorbind la telefon sau scriindu-ne scrisori prin fax, prin poșta obișnuită sau prin e-mail.

Dacă ne întoarcem în timp, vedem că — acum 100 de ani — nici măcar regii, reginele sau oamenii cei mai bogați din lume nu zburau cu avionul, pentru că nu existau avioane. Astăzi, toată lumea poate zbura cu avionul. Cu mult timp în urmă, numai oamenii bogați aveau mașini. Astăzi, toată lumea are mașină. Cu ani în urmă, trebuia să știi alfabetul Morse pentru a putea comunica prin intermediul telegrafului. Astăzi, toată lumea are celulare. Nu cred că mai sunt mulți oameni care știu alfabetul Morse. În 1990, lumea nu știa ce era Internetul. Astăzi, Internetul schimbă viitorul lumii întregi mai repede decât orice altă investiție din istoria omenirii.

Cum vedeți voi viitorul?

În august 1981, am ajuns într-o stațiune de schi situată în munții dintre California și Nevada. Misiunea mea era aceea de a participa la o conferință intitulată „Viitorul afacerilor" și era ținută de profesorul R. Buckminster Fuller. La vremea respectivă, profesorul Fuller era considerat unul dintre cei mai mari prezicători ai viitorului din lume. Deși eram conștient de reputația lui, nu prea credeam că cineva ne poate învăța să vedem viitorul fără ajutorul unui glob de cristal. Așadar, m-am dus la conferință copleșit de îndoieli.

Dar săptamâna aceea petrecută în compania profesorului Fuller a creat o cotitură de marcă în viața mea. Nu a fost o cotitură ușoară, dar a fost spre binele meu. Știința prezicerii viitorului este o știința extrem de complexă, dar studiul ei aprofundat ar depăși misiunea acestui capitol. Cu toate acestea, pentru că subiectul acestui capitol îl constituie capacitatea de prezicere a viitorului, m-am gândit că ar fi bine dacă aș vorbi puțin despre metoda pe care o folosea profesorul Fuller pentru a prezice viitorul. Procesul despre care voi vorbi în cele ce urmează este un principiu pe care profesorul Fuller îl numea *„procesul de efemerizare"*. Fără să intru în prea multe detalii, care oricum

v-ar năuci, voi folosi povestea Titanicului pentru a vă da un exemplu de efemerizare.

La începutul omenirii, cu mult timp înainte de construirea Titanicului, oamenii au aflat de posibilitatea navigării pe apă agățându-se de un buștean și plutind în aval. Curând, au găurit mijlocul bușteanului, creând un soi de canoe rudimentară. Au urmat apoi bărcuțele ușoare, construite din scânduri și căpriori. Corăbiile din lemn au devenit din ce în ce mai mari până au apărut primele nave de război placate cu fier — „Monitor" și „Merrimac". În momentul în care industria oțelului a cunoscut o înflorire extraordinară, corăbiile au devenit niște titani ai mărilor și oceanelor, care transportau pasageri, mărfuri și armament în întreaga lume. Oamenii de afaceri au început să investească din ce în ce mai mult în industria navală până când a avut loc dezastrul Titanicului. Curând după scufundarea Titanicului, perioada de aur a industriei navale s-a încheiat. Acesta este un exemplu extrem de simplu al procesului de efemerizare — unul din principiile folosite de profesorul Fuller pentru a prezice viitorul.

Descris în termeni mai simpli, procesul de efemerizare presupune inventarea unui lucru mărunt, dezvoltarea lui extraordinară până la atingerea punctului culminant, apoi devalorizarea lui, pentru ca în final să dispară cu totul sau să devină invizibil, cum este cazul comunicațiilor fără fir. Uneori, devalorizarea unui anumit lucru este marcată de un dezastru, așa cum s-a întâmplat cu Titanicul sau cu nava aeriană „Hindenburg". Fuller spunea că industria respectivă a cunoscut o amploare exagerată. În cazul Titanicului și al altor nave de calibrul acestuia, ele au devenit prea mari pentru a mai putea fi manevrate cu ușurință, iar cei care le conduceau spuneau că nimic nu le poate scufunda, astfel că o nouă industrie a luat ființă... industria aeronautică. Avionul a pornit astfel din stadiul său incipient și a cunoscut în final o dezvoltare din ce în ce mai mare.

Considerați-l un hotel!

Mă aflam la New York curând după dezastrul de la World Trade Center. Plimbându-mă pe Fifth Avenue, m-am oprit la

un moment dat să cumpăr o revistă care avea pe prima pagină fotografia celor două turnuri gemene aflate în flăcări. Două lucruri m-au frapat atunci, citind revista. Unul se referea la maiestuozitatea pe care o avuseseră cândva cele două turnuri gemene de la World Trade Center, în special dacă le priveai de pe coasta statului New Jersey. Fusesem de multe ori la New York, dar nu observasem niciodată cât de mici păreau celelate clădiri în comparație cu ele.

Cel de al doilea lucru care m-a frapat în paginile revistei a fost o reclamă — care se întindea pe două pagini — la un avion nou construit. Reclama avea un titlu enorm, care spunea: „Nu vă gândiți că este un avion! Considerați-l un hotel!" Apoi, revista făcea prezentarea — pe două pagini — a interiorului avionului, care avea — în loc de scaune — camere de hotel, un mini-magazin, un bar și un restaurant. Din multe puncte de vedere, imaginile prezentate semănau cu interiorul luxos al Titanicului.

Mi-am amintit atunci de o zi de vară liniștită, petrecută într-o stațiune de schi în 1981, când l-am ascultat pe profesorul Fuller vorbind despre simbolistica Titanicului. Oare atacul asupra turnurilor de la World Trade Center marca sfârșitul erei de aur a industriei aeronautice? Oare giganții „zgârie-nori", simbolul Erei Industriale, au devenit brusc niște dinozauri? Oare afacerile mari au devenit dintr-odată prea mari? Oare atacul asupra Pentagonului reprezintă sfârșitul supremației economice și militare a Americii? Iar dacă atacul simbolizează într-adevăr toate aceste lucruri, ce va urma? Oare poate cineva să vadă viitorul?

În timpul conferinței din 1981, profesorul Fuller a specificat faptul că după 1957 — anul în care rușii au lansat primul satelit — toate invențiile tehnologice vor deveni invizibile (adică, nu pot fi văzute cu ochiul liber). Continuându-și explicațiile, Fuller a spus că — după dezastrul Titanicului — am putut să vedem cu ochii noștri noile invenții tehnologice (în cazul acesta, avioanele), invenții care au înlocuit atunci vechea tehnologie. După 1957, noua tehnologie care va înlocui avioanele va fi invizibilă. Și atunci, în timp ce citeam revista aceea la New York, mi-am adus aminte că trebuie să văd schimbările ce vor veni cu ochiul minții, nu cu ochii în sine.

Cu mult timp înainte de evenimentele din 11 septembrie 2001, Buffett îi sfătuia pe investitori să investească în industria de avioane. Buffett spunea că încă de pe vremea fraților Wright această industrie n-a fost niciodată profitabilă în adevăratul sens al cuvântului. După evenimentele din 11 septembrie 2001, industria de avioane, dar și celelalte domenii de activitate legate de această industrie — precum: hotelurile și companiile care închiriază mașini — vor cunoaște un posibil declin. Deși vor exista în continuare avioane, hoteluri și mașini de închiriat, o nouă tehnologie este gata să producă un val de schimbări.

Deși Buffett nu a investit în companii aeriene de marcă, a investit totuși într-o companie care asigura zboruri pentru anumite firme particulare — dar asta înainte de 11 septembrie. Mă îndoiesc că Buffett l-a cunoscut pe Fuller, dar amândoi urmau aceleași principii. Fuller mai spunea că — în cazul în care tehnologia nu va deveni invizibilă — are mari șanse să nu mai fie la fel de profitabilă ca înainte — așa cum s-a întâmplat și în cazul avioanelor mici destinate afacerilor particulare.

Înainte de a ne oferi exemplul mai sus menționat, Fuller ne-a dat exemplul computerelor. Cu ceva ani în urmă, computerele erau practic niște monștri, care necesitau camere mari, prezența mai multor oameni care să le mânuiască și foarte multă energie electrică, având în schimb o utilitate practică scăzută. Astăzi, computerele sunt mai mici, nu mai sunt atât de scumpe ca predecesoarele lor și au o utilitate practică mult mai mare. Acesta este un alt exemplu al procesului de efemerizare — capacitatea de a face cât mai multe lucruri cu un efort cât mai redus cu putință.

Trebuie să accentuez încă o dată că acestea sunt doar niște exemple extrem de simplificate ale procesului descris de profesorul Fuller. El ne-a oferit mult mai multe detalii referitoare la acest principiu atât de important pentru a ne face să înțelegem cum reușea să prezică viitorul. Concluzia este că lucrurile se află — mai întâi de toate — în faza incipientă, apoi încep să se dezvolte și capătă în curând statutul de giganți... un statut poate în unele cazuri chiar defavorabil. Un alt aspect important care se desprinde din discuțiile profesorului Fuller este că — după anul 1957 — noua tehnologie va deveni invizibilă. Astăzi, nu numai că

avioanele mici destinate afacerilor particulare au devenit o industrie extrem de profitabilă, dar un avânt extraordinar îl cunoaște și o altă ramură a tehnologiei moderne — conferințele video. Acest nou procedeu tehnologic este apanajul Erei Informaticii și va înlocui încetul cu încetul nevoia de avioane uriașe.

Fondurile mutuale sunt prea mari

Încă de la sfârșitul anilor '80, industria fondurilor mutuale a cunoscut un avânt extraordinar. Există mai multe companii de fonduri mutuale decât companii publice. Unele companii care se ocupă de fondurile mutuale sunt chiar mai mari decât companiile în care investesc. Întrebarea este: oare companiile de fonduri mutuale au devenit prea mari? Vă las pe voi să răspundeți la această întrebare. Cert este că din ce în ce mai mulți oameni devin investitori independenți pe piața bursieră și aceasta este rezultatul faptului că un investitor de sine stătător este mai ușor de manevrat dacât o companie de fonduri mutuale. De asemenea, oamenii au început să investească din ce în ce mai mult în fondurile de acoperire în defavoarea fondurilor mutuale. Motivul? Este același motiv pentru care Warren Buffett ar investi într-o companie de avioane mici în locul unei companii aeriene de renume. Și asta pentru că — în momentul în care lucrurile devin prea mari — ele sunt din ce în ce mai greu de manevrat și sunt considerate adesea imposibil de scufundat.

Cum puteți să vă perfecționați capacitatea de a vedea viitorul?

O modalitate prin care puteți vedea viitorul este aceea de a observa lucrurile care iau o amploare exagerată. Aceste lucruri sunt la un moment dat înlocuite cu ceva mult mai mic sau chiar invizibil. De exemplu, curând după atacul asupra turnurilor gemene din World Trade Center, două companii gigant — Chevron și Texaco — și-au anunțat fuziunea pentru a deveni o singură companie petrolieră gigant. În aceeași revistă de afaceri, se spunea că o companie mai mică a descoperit o nouă tehnolo-

gie în industria petrolieră, tehnologie care va prelua în cele din urmă foarte multe afaceri ale marilor companii petroliere.

Bill Gates și Steven Jobs au devenit foarte bogați la o vârstă destul de fragedă pentru că au văzut ceea ce marile companii n-au putut să vadă. Bill Gates a preluat contractul de fabricare a computerelor de la compania IBM, pentru că IBM nu și-a dat seama de potențialul pe care îl au computerele mai mici față de cele mai mari. Steve Jobs a devenit bogat folosind o tehnologie de care compania Xerox n-a știut să profite, o tehnologie care a ajutat la crearea computerelor Macintosh.

„Zgârie-nori" invizibili

La începutul lui noiembrie, m-am întors pentru a doua oară la New York după evenimentele de la 11 septembrie. M-am întâlnit atunci cu un prieten care își mutase biroul din Empire State Building într-o clădire mult mai mică.

— Oamenii mei demisionau în masă pentru că nu voiau să lucreze într-o clădire care putea să fie următoarea țintă — mi-a spus el.

Am realizat atunci că el pătrunsese practic în Era Informaticii... era în care tot ce este invizibil este ideal.

Industria de network marketing este apanajul Erei Informaticii, deoarece presupune o afacere invizibilă. Datorită acestui fapt, este adesea greu să le descrii oamenilor avantajele unei afaceri de acest gen, pentru că ei sunt conduși în continuare de mentalitatea Erei Industriale, mentalitate care nu le permite să vadă afacerea cu ochiul minții, ci doresc s-o vadă la propriu, cu ochii lor.

Este foarte greu pentru un terorist să atace industria de network marketing pentru simplul motiv că și birourile acesteia sunt invizibile. Cele mai multe birouri de network marketing sunt adesea ascunse în case plasate în întreaga lume. Există, de asemenea, afaceri uriașe conduse de oameni ascunși în aceste case „invizibile". Dar dacă le-ai putea vedea, afacerile ar arăta ca niște „zgârie-nori" invizibili, care domină întreaga lume de sus.

Economia invizibilă este puternică și se află în plină dezvoltare

Profesorul Fuller a prezis că în curând vom asista la moartea Erei Industriale. A mai spus că ne va fi extrem de dificil să vedem zorii Erei Informaticii pentru că schimbările care vor surveni vor fi invizibile. Profesorul Fuller a murit în 1983, astfel că n-a mai apucat să vadă că multe dintre prezicerile sale s-au adeverit.

Gândiți-vă la apariția Internetului și veți înțelege că lumea invizibilă a devenit o realitate! Această economie invizibilă devine o problemă din ce în ce mai mare pentru guverne, deoarece guvernele sunt produsele Erei Industriale. Ele încearcă să strângă taxe și impozite și stabilesc granițe pentru economia invizibilă a Erei Informaticii. Dacă economia invizibilă va cunoaște o amploare prea mare, iar guvernele nu-și vor mai putea încasa taxele și impozitele, atunci ele se vor confrunta cu probleme serioase. Dacă se va întâmpla acest lucru, moneda națională a unei țări va scădea dramatic, pentru că puterea monetară a unei țări este legată de capacitatea acesteia de a-și încasa taxele și impozitele. Așadar, guvernele au devenit și ele prea mari? Vor mai exista guverne — în forma în care le cunoaștem astăzi — în Era Informaticii? Ar putea guvernele să devină invizibile?

Profesorul Fuller era de părere că ideea de guvern era o idee învechită. El considera că omenirea avea fie să evolueze, fie să dispară din cauza puterii scăzute a guvernelor. Fuller spunea că oamenii trebuie să aleagă între o lume utopică în care integritatea va juca rolul principal și un guvern mai mare, căruia să-i încredințăm problemele noastre, căci altfel omenirea — așa cum o cunoaștem noi astăzi — va dispărea. Cu alte cuvinte, noi — oamenii — trebuie să ne rezolvăm singuri problemele în loc să le pasăm guvernului, așa cum am procedat până acum.

„Marinarii de veghe" la proră

Secole de-a rândul, căpitanii de vase au pus întotdeauna marinari de veghe la prora navei, dar și în cuibul ciorii sau pe punte. Astfel, și voi, în calitate de căpitani ai arcei voastre, trebuie să

puneți marinari de veghe la proră și în cuibul ciorii. Desigur că toate acestea sunt niște metafore. În realitate, voi trebuie:

1. Să vă țineți promisiunile pe care le faceți. Profesorul Fuller spunea că noi pătrundem în era integrității. Integritatea presupune dăruire completă. Asta înseamnă ca acțiunile, gândurile și cuvintele voastre să devină un tot unitar și să acționeze împreună. Dacă reușiți acest lucru, viitorul este al vostru.

2. Să fiți cât mai receptivi posibil la toate schimbările care survin în permanență. Pentru că schimbările au devenit acum invizibile, trebuie să le surprindeți cu ochiul minții, nu cu ochii în sine.

3. Să învățați să citiți declarațiile financiare. Indiferent dacă investiți în companii, acțiuni, proprietăți, fonduri publice de stat sau chiar în anumite persoane, o declarație financiară vă ajută să înțelegeți care este situația financiară a investiției pe care vreți s-o faceți, a statului sau a persoanelor în cauză. Nu trebuie să uitați că bancherii doresc mereu să vadă declarații financiare complete și la zi. De multe ori, bancherii decid chiar din primele 3 minute ale întrevederii voastre dacă să vă împrumute sau nu banii solicitați. Dacă nu v-ați conceput declarații financiare cât mai complete și mai corecte cu putință și dacă nu oferiți explicații clare referitoare la situația voastră financiară, atunci singurele datorii care vi se vor acorda vor fi cele proaste, însoțite de cele mai mari dobânzi.

4. Să folosiți noile metode tehnologice. Există acum programe pe calculator care vă oferă șansa de a vedea lucruri la care — cândva — numai oamenii bogați sau puternici aveau acces. Am prieteni care se ocupă de acțiuni sau opțiuni. Ei au acum la dispoziție diverse programe care le oferă aceleași șanse ca marile firme de investiții de a găsi și analiza toate investițiile dorite. Investitorii individuali au obținut aceeași putere ca firmele de renume tocmai datorită acestor noi instrumente de lucru. Instrumente la fel de performante sunt valabile și în lumea afa-

cerilor și proprietăților imobiliare. Așa cum am mai spus ceva mai devreme, regulile jocului de golf rămân aceleași; doar instrumentele s-au schimbat.

5. Să urmăriți cu atenție amploarea exagerată pe care o cunosc anumite companii. Există un proverb în lumea investițiilor care spune că — în momentul în care o persoană devine atât de celebră încât apare fără încetare pe primele pagini ale ziarelor și revistelor dintr-o țară — cariera ei s-a încheiat. Nu cu mult timp în urmă, o companie cu capital mare deținea supremația lumii afacerilor timp de 60 de ani sau poate chiar și mai mult. Astăzi, datorită noilor progrese tehnologice, viața unei companii este mult mai scurtă. Așadar, în momentul în care un lucru sau o persoană cunoaște o amploare exagerată, atunci trebuie să vă așteptați la declinul său imediat. Același lucru este valabil și pentru companiile de fonduri mutuale, pentru proprietăți și pentru cariere. Există întotdeauna ceva sau cineva care va înlocui liderul de moment. Misiunea voastră este aceea de a acorda o atenție deosebită oamenilor sau lucrurilor care au devenit dintr-odată extrem de renumite și să așteptați înlocuirea lor.

6. Să fiți atenți la schimbările survenite în sistemul legislativ. Tatăl bogat a acordat mereu o atenție deosebită schimbărilor survenite în sistemul legislativ și modului în care legile ne afectează viitorul... ERISA și amendamentele ei ulterioare sunt niște exemple extrem de concludente în acest sens. Legea care a dat naștere asigurărilor sociale a creat o problemă care va trebui rezolvată într-un fel sau altul. Vă sugerez să fiți atenți la felul în care va rezolva în cele din urmă guvernul această problema majoră. „Schimbările în sistemul de legi înseamnă schimbarea viitorului nostru", sunt cuvintele tatălui bogat.

7. Să fiți atenți la inflație. În același fel în care bursa crește sau scade, în aceeași măsură crește sau scade și inflația. Imediat după evenimentele din 11 septembrie 2001, Federal Reserve a răspândit dolari americani în întreaga lume pentru a asigura stabilitatea economică și fondurile lichide. În final, acest lucru s-ar

putea să ducă la inflație, ceea ce înseamnă că valoarea dolarului american va scădea. Dacă inflația își va face într-adevăr apariția, toate lucrurile de o valoare îndoielnică vor deveni complet neînsemnate, în timp ce lucrurile realmente valoroase — precum: proprietățile imobiliare, aurul, argintul și acțiunile profitabile — își vor mări valoarea.

Iată cele 5 lucruri fundamentale pe care le întreprind guvernele:

1. Bat monedă (imprimă bani).
2. Încasează taxele și impozitele.
3. Cheltuiesc bani.
4. Pasează problemele pe care nu le pot rezolva pe umerii generațiilor viitoare.
5. Controlează economia prin intermediul dobânzilor.

În anii '90, cele două motive principale pentru care prețul acțiunilor a crescut le constituie inflația scăzută și dobânzile mici. Când inflația crește, guvernul contrabalansează această creștere prin ridicarea dobânzilor. Când dobânzile cresc, bursa scade de obicei. Asta înseamnă că în perioadele în care inflația este mare valoarea fondurilor mutuale nu mai crește.

Poate că cei care sunteți mai în vârstă vă amintiți că la sfârșitul anilor '70 inflația a atins cota maximă. În această perioadă, dobânzile au crescut enorm, iar bursa a scăzut. Eu nu vreau să spun că vom trăi din nou vremuri ca acelea, dar trebuie să fim precauți. Dacă ne va fi dat să trăim o perioadă în care inflația și dobânzile vor cunoaște o creștere alarmantă, oamenii care se bazează pe planurile lor de pensionare DC și pe fondurile mutuale se vor confrunta cu grave probleme financiare. Dacă inflația va scoate capul peste măsură, cei care au făcut economii vor fi aspru pedepsiți, iar debitorii răsplătiți, exact cum s-a întâmplat la sfârșitul anilor '70.

8. Să acordați o atenție deosebită modului în care guvernul manevrează programele sociale. Nu este o noutate că asigurările sociale, asigurările medicale și alte programe guverna-

mentale se confruntă cu grave probleme financiare, probleme care se agravează pe zi ce trece. Așa cum am spus și mai devreme, guvernul nu rezolvă aceste probleme... el nu face altceva decât să le paseze generațiilor viitoare. Problema este că în jurul anului 2016, această pasare permanentă va ajunge într-un punct critic. Fiți atenți la modul de rezolvare a acestei probleme! Dacă guvernul începe să crească taxele și impozitele într-un mod alarmant, fiți pregătiți pentru orice și, în mod deosebit, fiți pregătiți să treceți imediat la acțiune! Astăzi, banii pot fi practic transferați oriunde cu viteza luminii.

Un raport din 2002 al Conferinței Naționale despre legislația statelor americane a descris în amănunt gravitatea problemei. 28 de state obțin venituri anuale extrem de mici.

Raportul nominalizează programele care practic secătuiesc rezerva statelor americane. Asigurările medicale se află pe primul loc pe lista cheltuielilor exagerate. Problema devine din ce în ce mai gravă din moment ce tot mai mulți oameni îmbătrânesc și au nevoie de îngrijiri medicale pe care nu și le pot permite. De aceea, trebuie să fim atenți la felul în care se va căuta o rezolvare pentru această problemă.

Viitorul va fi complet diferit. Este mai important ca niciodată să vedem ceea ce alții nu pot sau nu vor să vadă.

Cum să vă construiți arca financiară?

Alăturați-vă prietenilor care vă încurajează în lupta voastră de construire a arcei dorite! Discutați următoarele obiective așa cum au fost ele conturate în acest capitol!

1. Păstrați-vă promisiunile pe care le faceți!
2. Fiți cât mai receptivi posibil la toate schimbările care survin în permanență!
3. Învățați să citiți declarațiile financiare!
4. Folosiți noile metode tehnologice!
5. Fiți atenți la tot ceea ce capătă o amploare exagerată!

6. Fiți atenți la schimbările survenite în sistemul legislativ!
7. Fiți atenți la inflație!
8. Fiți atenți la felul în care guvernul manevrează programele sociale!

Acum, având aceste 8 imperative în minte, recapitulați cele 8 schimbări prezente în capitolul 9 — „Furtuna perfectă"! Cum puteți transforma aceste aspecte negative în ocazii propice afacerilor?

1. Milioane de oameni vor ajunge la bătrânețe în pragul sărăciei.
2. Îngrijirile medicale vor deveni din ce în ce mai scumpe.
3. Actele teroriste se vor intensifica.
4. Japonia, în prezent cea de a doua mare putere economică din lume, se află în pragul prăbușirii financiare.
5. China va deveni cea mai mare putere economică.
6. Populația lumii întregi va continua să îmbătrânească.
7. Wall Street este deja o noțiune perimată.
8. Marile companii pierd încrederea publicului și decad.

Recapitulând mereu aceste aspecte și luptându-vă să găsiți anumite ocazii favorabile pentru afaceri, dexteritatea voastră în domeniul financiar va fi — la un moment dat — desăvârșită. Vă sfătuiesc să vă aruncați reciproc mănușa provocării și să încercați să vă atingeți obiectivele dorite.

CAPITOLUL 17

Metoda de control #5: Controlul asupra legilor

„În calitatea voastră de ofițeri, trebuie să cunoașteți foarte bine legile navigării maritime.
Nu trebuie să uitați niciodată că legile mării nu sunt similare cu legile pământului."

INSTRUCTORUL SISTEMULUI LEGISLATIV MARITIM,
ACADEMIA AMERICANĂ DE MARINĂ
COMERCIALĂ KINGS POINT, NEW YORK

În timpul studenției, am învățat foarte multe lucruri despre modul de navigare a navelor, despre felul în care acestea trebuie încărcate și despre cum să faci noduri marinărești. Dar am învățat și despre legile navale pe care un ofițer de marină trebuie să le cunoască. Deși nu ne pregăteam să devenim avocați, trebuia să cunoaștem legile sistemului maritim, legi care guvernează industria navală. Materiile pe care le-am studiat în acest sens sunt: dreptul maritim (care conține legile mărilor și oceanelor), dreptul comercial (care presupune încheierea contractelor și a altor documente legale necesare în comerțul pe mare), legislația forței de muncă (ce conține legile referitoare la echipaje și la sindicatele acestora) și legislația drumurilor maritime (care conține legile ce guvernează buna desfășurare a operațiunilor maritime).

Am avut cursuri în care am studiat și legile ce se aplică în caz de război, dar și în cazul atacurilor piraților — problemă care se agravează în secolul XXI.

Trebuia, de asemenea, să știm că legile navigării pe râuri sunt diferite de cele ale navigării pe mări și oceane. Am studiat intens și marcajele pentru canale, cum ar fi geamandurile, în preajma cărora navele din întreaga lume trebuie să staționeze. Am studiat, de asemenea, legile care se aplică în cazul diverselor porturi de destinație din diferite țări. De exemplu, trebuia să cunoaștem legile care permiteau intrarea unei nave în New York, legi care erau diferite de cele care permiteau intrarea unui vas în Hong Kong.

Una dintre cele mai grele materii pe care am studiat-o a fost legislația drumurilor maritime, care presupune anumite legi internaționale aplicabile în cazul călătoriilor maritime. Aceasta era una dintre cele mai grele materii, pentru că ni se cerea să memorăm și apoi să redăm cuvânt cu cuvânt aceste legi pentru promovarea examenului de licență. Ele erau fascinante pentru că se refereau la schimbările tehnologice care surveneau în industria maritimă. De exemplu, Legea #6 se referă la apariția radarului în lumea navală. Legea spune că – în momentul în care o navă detectează prezența unei alte nave fără însă să o vadă în carne și oase — ea trebuie să-și oprească motoarele. Cu alte cuvinte, dacă vezi o navă pe radar, dar nu o vezi cu ochii tăi, existând astfel pericolul unei coliziuni, legea trebuie urmată la sânge. Au fost multe cazuri pe mare când radarul navei noastre detecta mici bărci de pescari, dar pe care noi nu le vedeam din cauza ceții. Atunci, noi opream imediat motoarele. Apoi, urmam litera legii în continuare până în momentul în care pericolul unei eventuale coliziuni dispărea. Toate navele trebuie să respecte cu strictețe această lege.

Un alt set de legi — apărut ca urmare a schimbărilor tehnologice — se referă la vasele cu pânze și la cele cu motoare. În largul mării, o navă cu motoare trebuie să dea întotdeauna prioritate unei nave cu pânze. Există și o excepție — atunci când navele se întâlnesc într-un canal sau port îngust. În acest caz, nava care este mai ușor de manevrat trebuie să acorde prioritate celeilalte — indiferent dacă aceasta are pânze sau motor. Ni se cerea să memorăm aceste legi, pentru că sunt situații pe mare în care nu ai timp să apelezi la un avocat ca să-i ceri părerea. Un

ofițer maritim trebuie să cunoască toate aceste legi, în ciuda faptului că ele diferă de la caz la caz.

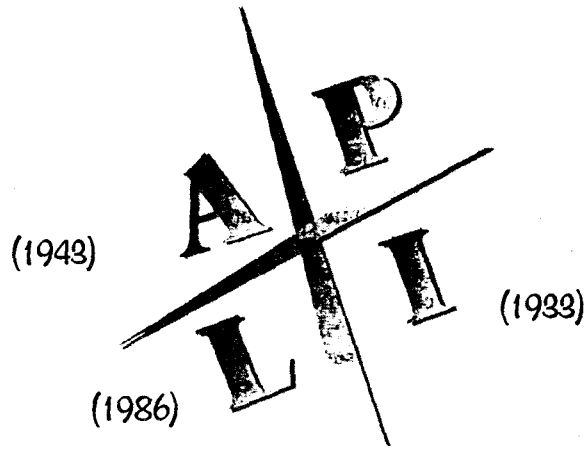
Legile care se aplică în caz de război

Și ca piloți militari, am fost învățați să urmăm anumite reguli. Când zburam dintr-o țară într-alta, ni se dădeau informații referitoare la distanța și altitudinea pe care trebuia să le păstrăm deasupra plajelor și orașelor sau informații referitoare la legile pe care trebuia să le respectăm când aterizam pe diverse aeroporturi din lume. În zone de război, am învățat și legile care trebuie aplicate în aceste cazuri. Chiar dacă ne aflam pe teritoriul inamic, trebuia mai întâi să respectăm anumite reguli înainte de a riposta la atacurile lansate împotriva noastră.

Legile tatălui bogat

Tatăl bogat cunoștea și el foarte bine legile care ne guvernează viața. El ne-a atras atenția — mie și fiului său — asupra diferențelor care există între oameni și legile care le guvernează viața.

Când ne-a desenat Cadranul banilor, în discuția pe care am avut-o cu el referitoare la diferențele existente în fiecare cadran în parte, el s-a referit și la legile diferite care guvernează cadranele respective. De exemplu:



În 1943, a fost omologată Legea Plăților Taxelor și Impozitelor Curente. Această lege a oferit șansa guvernului de a fi practic plătit înaintea oricărui angajat. Când se spune: „Plătește-te mai întâi pe tine!", acest lucru nu se poate aplica în cazul cadranului A, pentru că cel care este întotdeauna primul plătit este guvernul. Expertul meu în probleme de impozitare, Diane Kennedy, spune următorul lucru: „Dacă te afli în cadranul A, nu te pot ajuta cu nimic." Așadar un contabil nu te poate ajuta prea mult ca să plătești mai puține taxe și impozite.

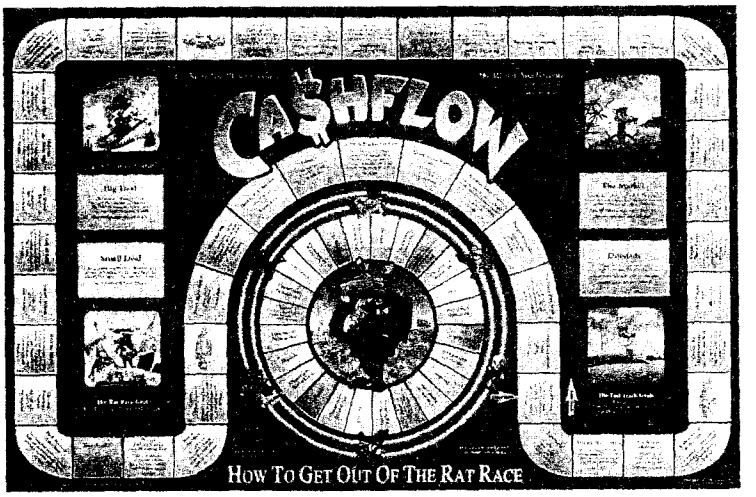
Până în 1986, oamenii din cadranul L se bucurau de aceleași avantaje oferite de sistemul de impozitare ca oamenii din cadranul P. Dar după Reforma sistemului de impozitare survenită în 1986, toți care lucrau ca liber-profesioniști — oameni precum: doctori, avocați, ingineri, contabili sau arhitecți — au capătat același statut ca angajați, nemaiputându-se bucura de avantajele de care se bucuraseră până atunci, avantaje care au devenit astfel apanajul exclusiv al oamenilor din cadranele P și I. Această schimbare survenită în sistemul legislativ în 1986 a dus la prăbușirea pieței proprietăților imobiliare, a pieței bursiere și a multor economii și împrumuturi. Bancherii, oamenii de afaceri bine informați, ca și investitorii experimentați au avut numai de câștigat, în timp ce marea majoritate a oamenilor a avut numai de pierdut de pe urma acestei schimbări legislative.

În 1933, Joseph P. Kennedy, președintele noii Comisii pentru Titluri și Operațiuni Financiare și tatăl președintelui John F. Kennedy, a sprijinit o lege care în esență îi împiedică pe oamenii săraci și pe cei din clasa de mijloc să investească în aceleași hârtii de valoare în care investesc oamenii bogați. Drept rezultat, oamenii care nu sunt milionari sau oamenii care câștigă mai puțin de 200.000$ individual sau 300.000$ în cuplu (aceștia reprezintă doar 5% din populația Americii) nu pot să facă unele dintre cele mai bune investiții din lume.

Dacă priviți tabla jocului „CASHFLOW 101", vedeți cele două căi diferite.

Jocul reflectă legile date de CTOF în 1933. Calea circulară este calea lentă, „Pista Șobolanului", calea de unde își aleg investițiile oamenii săraci și cei din clasa de mijloc. Calea mai lungă și mai rapidă este specifică oamenilor bogați. Ce vreau eu

să scot în evidență este că nu numai cele două căi ale jocului sunt diferite, ci și legile lor sunt diferite. Tatăl bogat a insistat ca eu și Mike să învățăm să facem diferența dintre aceste căi ale jocului și legile lor.



Legile cadranelor

Nu vreau să obțin niciun ban situându-mă în cadranul A. Nu am și nici nu am avut vreodată vreun venit din cadranul L, cadranul doctorilor, al avocaților și al contabililor. Astăzi, 90% din venitul meu provine din cadranele P și I. De ce? Pentru că legile prin care te poți îmbogăți sunt mult mai profitabile în aceste cadrane.

Dacă vreți să deveniți căpitanii arcelor voastre, trebuie să cunoașteți legile care se aplică în fiecare cadran în parte. Asta nu înseamnă că trebuie să vă întoarceți pe băncile școlilor ca să deveniți avocați sau contabili. Înseamnă pur și simplu că trebuie să dețineți controlul asupra unor consilieri competenți — un subiect despre care voi vorbi pe larg în capitolul următor. În calitatea voastră de căpitani, trebuie însă să cunoașteți diferențele dintre aceste legi.

Studenți fiind, unul dintre cele mai importante cursuri pe care le-am studiat a fost legislația forței de muncă. Motivul pen-

tru care am studiat această materie a fost acela că — în calitatea noastră de ofițeri maritimi — aveam de-a face cu sindicatele, cu forța de muncă și cu legile sindicatelor. Dacă nu am fi cunoscut aceste legi, n-am fi putut să devenim niște lideri de necontestat. Așa că am studiat cu grijă legislația forței de muncă.

Tatăl bogat ne-a atras, de asemenea, atenția asupra legilor specifice cadranului A. În momentul în care am înțeles care sunt legile care guvernează viața angajaților din cadranul A, eu și Mike am știut imediat ce cadrane să ne alegem pentru carierele noastre viitoare. Vă voi oferi în cele ce urmează câteva exemple de legi specifice fiecărui cadran în parte, cât și motivele pentru care — în calitatea voastră de căpitani ai arcelor financiare — trebuie să le cunoașteți.

1. Economii versus împrumuturi. Așa cum am mai spus, cei mai mulți oameni cred că este un lucru înțelept să economisești bani. Dar dacă analizați cu atenție legile de impozitare specifice fiecărui cadran în parte, veți vedea că economiile bănești din cadranul A sunt practic o cauză pierdută. Ca să economisești 1$ în cadranul A, trebuie să câștigi cel puțin 2$, de vreme ce taxele și impozitele îți iau 50% din câștiguri. Analizând ce taxe și impozite trebuie să plătești pentru dobânda economiilor tale, la care se adaugă devalorizarea acestora datorită inflației, îți dai seama că a face economii este un obicei bun, dar nu constituie o modalitate prea inteligentă de a-ți conduce nava.

În cadranul I, este de preferat să împrumuți bani în loc să economisești bani. De fapt, cu cât împrumut mai mult, cu atât banii mei lucrează mai tare în favoarea mea și cu atât sunt câștigurile mele mai mari... asta dacă investițiile făcute se dovedesc profitabile. Am să ofer acum un exemplu cât mai simplu posibil pentru a mă face cât mai bine înțeles. Dacă achiziționez o proprietate în valoare de 100.000$, plătesc avansul de 20% din valoarea ei (respectiv, 20.000$), apoi fac un împrumut de 80.000$ cu o dobândă de 8%, iar venitul pe care îl obțin de pe urma ei lunar este de 200$ — după achitarea tuturor cheltuielilor, asta înseamnă că obțin un profit de 12%.

Referindu-mă acum la același gen de investiții, să spunem că dau un avans de 10% din valoarea proprietății (respectiv,

10.000$), fac un împrumut de 90% (adică, 90.000$) cu o dobândă de 8%, venitul meu scade la aproximativ 130$ pe lună, dar profitul pe care îl obțin de pe urma investiției mele în valoare de 10.000$ crește la aproximativ 15%. Această diferență de 3 procente reprezintă un câștig mult mai mare decât cel pe care l-ai obține de pe urma economiilor bancare, a căror dobândă este extrem de mică.

În aceeași ordine de idei, dacă aș mai găsi o investiție similară, aș cumpăra două proprietăți, aș da un avans mai mic și aș câștiga mai mulți bani împrumutând mai mulți bani. Iar dacă aș obține și o creștere de capital de pe urma celor două proprietăți, atunci profitul meu de pe urma capitalului ar fi și mai mare.

Trebuie să specific din nou că acesta este un exemplu extrem de simplificat. Dar concluzia este că — dacă investiția este bună — cu cât împrumut mai mulți bani, cu atât profitul meu este mai mare. Acesta este motivul pentru care prefer să împrumut bani decât să economisesc, în timp ce oamenii cred că este un lucru înțelept să economisești bani și să scapi de datorii. Diferența este o diferență de cadrane, de legi, de educație și de experiență.

Analizând lucrurile mai departe, dacă luăm în calcul și eventualitatea unei devalorizări, profitul poate fi și mai mare — depinde însă în ce cadran te afli. Dacă ești doctor sau avocet, făcând astfel parte din cadranul L, sau angajat, aparținând cadranului A, atunci următorul exemplu nu vă este de niciun folos.

Sunt multe cazuri când eu și Kim obținem un profit de 15% — bani proveniți din închirierea proprietăților. Datorită legilor de impozitare, mai putem obține un profit de 30% sau poate chiar mai mult de pe urma devalorizării, venit cunoscut și sub numele de flux de numerar fantomă. Așadar, ceea ce pare la prima vedere un profit de 15% este de fapt un profit de 45%. De exemplu, la un avans de 10.000$ pentru o proprietate de închiriat, care ne aduce un profit net de 1.500$, putem beneficia de încă 3.000$ din reducerea taxelor și impozitelor, reducere datorată devalorizării proprietăților respective — adică, obținem pe an un flux de numerar în valoare de 4.500$ din avansul de 10.000$. Și atâta timp cât respecți legile, acești 4.500$ pot rămâne neimpozabili. Încercați să obțineți un profit ca acesta din economiile voastre bancare în valoare de 10.000$! Dacă aș avea

economii bancare în valoare de 10.000$, aș câștiga pe an 200$, din care aș plăti taxe și impozite în valoare de 100$, rămânând în final cu 100$ în loc de 4.500$ pe an — pentru aceeași sumă de bani investită. De aceea, eu prefer să fac împrumuturi, nu economii.

Cu ani în urmă, tatăl bogat m-a învățat că strategia de a face investiții în proprietăți prin intermediul unei afaceri îi aduce investitorului patru tipuri de venit:

1. Venitul obținut din închirierea proprietății
2. Devalorizarea proprietății
3. Creșterea valorii proprietății
4. Avantajele sistemului de impozitare.

Acesta este motivul pentru care el juca Monopoly cu mine și cu fiul lui ore întregi. Scopul lui nu era acela de a ne învăța doar să facem bani. El dorea să ne învețe legile cadranelor P și I. Dacă raportăm cele 4 tipuri de venit la exemplul de mai sus, vedem că cei 100$ primiți de la bancă își pierd valoarea, ca și cei 10.000$, din cauza inflației. În schimb, cei 4.500$ au mari șanse „să facă pui" datorită creșterii chiriilor, iar dacă investiția este bună, poți obține o creștere de capital nu numai pentru cei 10.000$ ai tăi, dar și pentru cei 90.000$ ai băncii.

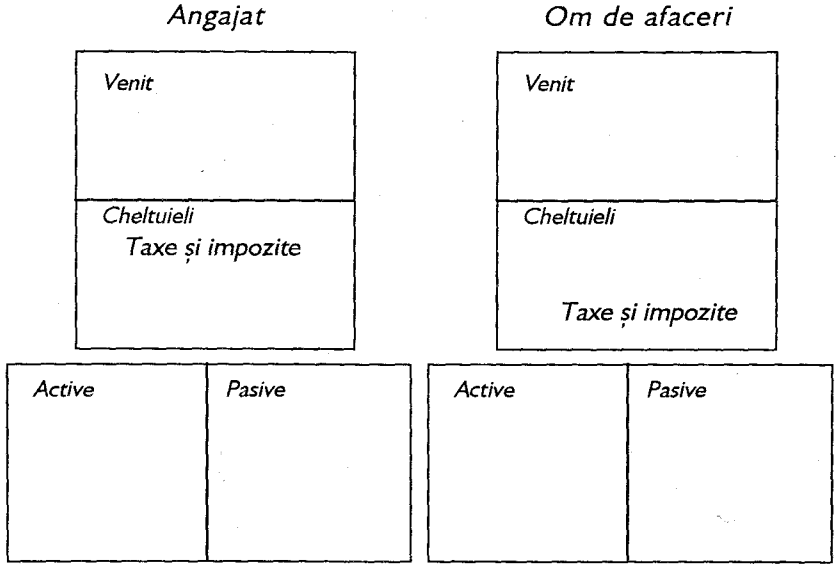
Așadar, dacă valoarea proprietății crește, banca primește în continuare o dobândă de numai 8% pentru cei 90.000$ împrumutați, iar tu primești restul. Dacă valoarea proprietății crește — să spunem, de la 100.000$ la 200.000$ — mai pot împrumuta de la bancă încă 75.000$ sau mai mult (bani scutiți de taxe și impozite) sau pot să vând proprietatea prin intermediul unui schimb, punând la muncă cei 100.000$ suplimentari, fără să fiu nevoit să plătesc în momentul respectiv impozit pentru profitul obținut. Cu cât pregătirea ta în domeniul financiar este mai solidă și cu cât știi mai multe lucruri despre legile care guvernează fiecare cadran în parte, cu atât poți câștiga mai mulți bani.

Acest exemplu extrem de simplu este menit să vă facă să înțelegeți ce posibilități puteți avea dacă puneți în practică legile cadranelor P și I. Profitul pe care îl puteți obține este uneori deosebit de mare dacă știți cum trebuie să procedați și dacă urmați sfaturile unor consilieri competenți. Nu voi intra acum în alte detalii tehnice, pentru că nu acesta este scopul cărții de

față. Dacă vreți să obțineți mai multe informații legate de exemplul de mai sus, ar fi bine să vă adresați unui contabil sau unui agent imobiliar specializat în investiții cu proprietăți. Ei v-ar oferi mai multe detalii pertinente referitoare la legile care guvernează cadranul I.

Un semnal de alarmă: Ca să puteți ajunge la cifrele mai sus menționate, trebuie să aveți câțiva ani de experiență în domeniul investițiilor cu proprietăți imobiliare. Dacă nu aveți această experiență, nu vă recomand să folosiți banii bancherilor ca să urcați ceva mai sus pe scara financiară. Pârghia datoriilor poate să fie extrem de periculoasă pe o nava al cărei căpitan nu dispune de niște ani buni de experiență în domeniu. „Dacă îmbinați ignoranța cu banii împrumutați — spune Warren Buffett — consecințele pot fi deosebit de interesante."

2. Proprietarul unei afaceri contra angajatului unei afaceri. Fiind căpitanii arcelor voastre financiare, trebuie să cunoașteți diferența dintre proprietarul unei afaceri și angajatul unei afaceri. Dacă veți compara declarațiile financiare ale unui angajat cu cele ale unui titular de afaceri, diferențele vorbesc de la sine.



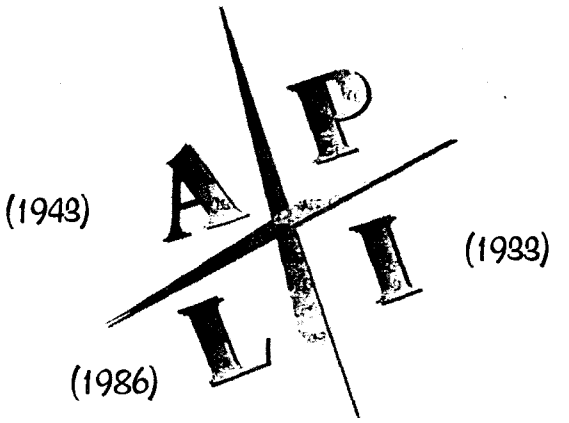
Bănuiesc că ați mai văzut aceste grafice și le cunoașteți importanța. Ele subliniază diferențele legilor existente în fiecare cadran în parte. În cazul unui angajat, toate cheltuielile se efectuează după plata taxelor și impozitelor. În cazul unui proprietar de afaceri, deții controlul asupra cheltuielilor pe care le realizezi înainte de a-ți plăti taxele și impozitele. Această diferență este încă o dată legată de sistemul legislativ care funcționează diferit în toate cele 4 cadrane... și nu trebuie să uitați că mai există multe alte diferențe în acest sens. Jucând rolul de căpitani ai arcelor voastre financiare, trebuie să dețineți controlul absolut asupra legilor care guvernează cele 4 cadrane atât de diferite unul de celălalt. O arcă este constituită din toate aceste cadrane și de aceea, trebuie să cunoașteți foarte bine sistemul de legi corespunzător fiecărui cadran în parte.

Cum puteți prelua controlul asupra legilor?

Motivul pentru care nu vreau sub nicio formă un venit obținut din cadranul A îl constituie faptul că nu dețin niciun control asupra acestui cadran. În cadranul A, cel care controlează legile este guvernul. Chiar și atunci când este vorba despre așa-zisul plan de pensionare al angajaților, plan scutit de taxe și impozite, tot guvernul este cel care face legile.

În America, guvernul le permite angajaților să plaseze o sumă limitată de bani în planurile lor de pensionare DC, dar în momentul în care aceștia vor să-și retragă contribuțiile bănești, guvernul stabilește pentru venitul lor cea mai mare rată de impozitare, rata cadranului A. Așadar, chiar dacă angajații fac astăzi investiții, ERISA îi obligă să investească în legile cadranului A, nu în cele ale cadranului I. Nu-mi plac legile cadranului A, pentru că aceste legi îmi limitează sfera de acțiune, oferindu-mi ca obiecte de investiție doar fondurile mutuale, acțiunile și economiile, acestea fiind vehiculele de investiție specifice clasei de mijloc. Oamenii care fac investiții numai de acest gen își construiesc arce foarte mici. Dacă vreți să aveți arce mari, trebuie să faceți investițiile specifice oamenilor bogați. Dar pentru asta, trebuie mai întâi să preluați controlul asupra legilor.

Graficul următor a apărut ceva mai devreme în paginile acestei cărți.



Dacă vă uitați la cadranul I, vedeți scris anul 1933. Acesta a fost anul în care a apărut legea prin care se cerea că toate ofertele și vânzările de titluri și obligațiuni financiare să fie înregistrate, cu excepția celor care se bucurau de anumite scutiri. Acest lucru a creat o diferență fundamentală între hârtiile de valoare destinate oamenilor bogați și cele destinate restului lumii.

Tatăl bogat îmi spunea adesea:

— Problema majoră pe care a creat-o ERISA este că îi obligă pe investitori să investească în hârtiile de valoare destinate clasei de mijloc. Acestea sunt cele mai periculoase investiții, de pe urma cărora obții cele mai mici profituri.

Aceste investiții sunt cele mai periculoase datorită faptului că investitorul nu deține niciun control asupra fluctuațiilor bursiere. Și oferă cele mai mici profituri datorită faptului că cele mai multe fonduri mutuale sunt diversificate.

— Când diversifici fondurile mutuale — spunea el — diversifici ceva ce a fost deja diversificat. Să diversifici fondurile mutuale este ca și cum ai pune apă peste benzină de cea mai bună calitate, la care adaugi apoi suc de portocale. De ce ai sfătui pe cineva să diversifice ceva ce este deja diversificat? N-ar fi

oare mai bine să-i spui persoanei respective să-și păstreze banii în bancă? Profitul ar fi probabil același și, în plus, acest lucru nu mai este la fel de periculos. Procesul de diversificare — și-a continuat tatăl bogat explicațiile — menține piața acțiunilor la cote valorice ireale. Pentru că un fond mutual este un fond diversificat, se achiziționează mai multe stocuri de acțiuni în locul unuia singur și bun. Acest lucru conferă companiilor mai puțin valoroase o evaluare complet ireală.

Cu alte cuvinte, fondurile mutuale umflă prețurile acțiunilor în cazul companiilor de rând, lucru care creează un balon de săpun... balon care în final se va sparge.

Dacă analizați cu atenție cadranul I, observați că acolo există mai multe investiții decât hârtii de valoare. În lumea investițiilor, există trei categorii de active: afacerile, proprietățile și hârtiile de valoare. Menționez încă o dată că — dacă investiți în hârtii de valoare prin intermediul planului vostru de pensionare — puteți investi — prin lege — doar în hârtiile de valoare specifice clasei de mijloc. Dar dacă investiți în celelalte active (precum: afacerile și proprietățile), puteți folosi aceleași legi pe care le folosesc oamenii bogați, obținând aceleași avantaje ca ei. Eu cred că acest lucru este mult mai înțelept.

Cum să folosiți legile oamenilor bogați?

Când oamenii își dau seama că planurile lor de pensionare DC nu le vor rezolva problemele financiare, vin la mine și mă întreabă ce să facă, iar eu le dau răspunsul pe care mi-l dădea mereu tatăl bogat:

— Nu mai folosiți legile clasei de mijloc! Abordați-le pe cele ale oamenilor bogați!

Le ofer apoi câteva sugestii, subliniindu-le faptul că nu sunt altceva decât simple sugestii, pe care nu trebuie să le urmeze dacă nu vor s-o facă și dacă nu sunt dispuși să investească ceva din timpul lor pentru a dobândi cunoștințe solide în domeniul financiar și multă experiență de viață.

Construiți-vă propria arcă financiară!

SUGESTIA #1: PĂSTRAȚI-VĂ SLUJBA DIN TIMPUL ZILEI ȘI DEMARAȚI O AFACERE ÎN TIMPUL LIBER!

Această activitate vă oferă următoarele avantaje:

1. Avantajele sistemului de impozitare specific oamenilor bogați. Graficele care conțin diferențele clare dintre declarațiile de venit și foile de bilanț concepute de un angajat și de un om de afaceri ilustrează aceste avantaje.

2. Vă oferă timpul necesar învățării tehnicilor de lucru și legilor care guvernează cadranul P. Trebuie să începeți să vă pregătiți chiar de acum, pentru că timpul marilor schimbări bate la ușă. O afacere part-time vă oferă câțiva ani extraordinar de prețioși în care puteți acumula o experiență vastă, de necontestat.

3. Vă oferă mai mult control asupra vieții voastre. În loc să vă temeți că puteți fi oricând concediați sau obligați să vă pensionați înainte de a vă putea permite acest lucru, ar fi bine să vă creați propria afacere, pentru că ea vă oferă șansa de a deține controlul — într-o anumită măsură — asupra viitorului vostru.

4. Chiar dacă bursa se prăbușește, afacerea continuă să meargă. În 1950, economia înflorea, deși bursa cunoștea o stare de criză. Numai în momentul în care Charles Merrill, unul dintre fondatorii companiei Merrill Lynch, a introdus vânzarea cu amănuntul a acțiunilor, bursa a început din nou să crească. Motivul pentru care trebuie să aveți propria voastră afacere constă în faptul că — dacă afacerea se înscrie în litera legii — ea va continua să meargă, chiar dacă bursa se află pe o pistă descendentă.

„Nu încerc niciodată să fac bani pe piața bursieră — spune Warren Buffett. Cumpăr pornind de la premisa că bursa se poate închide în orice moment și să se redeschidă peste 5 ani."

Piața bursieră nu este strâns legată de economia mai mică, dar reală. Economia se poate afla într-o stare de criză, dar ea continuă să meargă. Micile afaceri, precum: supermarketuri, curățătorii de haine, benzinării, agenții de asigurări, agenții imobiliare, firme de deratizare, magazine cu amănuntul sau alte servicii profesionale, vor continua să existe mereu. Marile afaceri pot fi

compromise, dar micile afaceri legale nu vor avea niciodată de suferit.

5. Micile afaceri se pot transforma în adevărate active. Să spunem, de exemplu, că o persoană pune bazele unei companii mici de sucuri — compania XYZ — în care investește 10.000$. 10 ani mai târziu, compania nu mai are nicio datorie, iar profitul net pe care îl obține este de 100.000$. Astfel, dacă proprietarul ar dori să vândă compania, aceasta ar valora 1 milion de dolari.

Dacă o companie renumită de sucuri — să spunem, compania ABC — ar dori să obțină licența formulei folosite de micuța companie XYZ, numai această licență ar valora milioane de dolari, pe care compania XYZ i-ar obține din plata drepturilor de proprietate în cazul în care compania ABC ar produce pe piața internațională produse aparținând micii companii. Această tranzacție este invizibilă, dar foarte profitabilă. Este, de asemenea, un drept intelectual.

Fiecare afacere de succes are un drept intelectual. Dreptul intelectual presupune brevete, mărci de fabrici sau companii, drepturi de autor, celebritate, licențe, reputație și multe altele. Pentru că viitorul devine din ce în ce mai invizibil, dreptul intelectual capătă și el o importanță din ce în ce mai mare. Este cheia marilor valori — acum și în viitor.

6. O afacere vă oferă un profit extrem de mare. Planurile DC se bazează pe un câștig de doar 8 sau 9%. Oamenii de afaceri, dacă sunt profesioniști, pot să obțină un profit mult mai mare. Așa că — în loc să investiți 1$ într-un plan de pensionare DC — investiți-l în propria voastră afacere, căci ea vă va oferi un profit de 40% până la 100%, dar și anumite avantaje de impozitare — asta, repet, dacă sunteți niște oameni de afaceri profesioniști.

„Foarte multe averi din lume sunt rezultatul deținerii unei singure afaceri profitabile — spune Warren Buffett. Dacă înțelegi modul de operare a unei afaceri, nu este nevoie să deții prea multe."

7. Aveți avantajul că ați trecut la acțiune. V-ați hotărât să cumpărați sau să puneți bazele unei afaceri. Trebuie să mai luați încă multe alte hotărâri. Iată acum câteva sfaturi referitoare la hotărârile pe care trebuie să le luați:

Crearea unei afaceri. Din toate opțiunile de afaceri, înființarea propriei voastre companii este lucrul cel mai dificil, pentru că trebuie să dezvoltați singuri fiecare sistem în parte. Cu toate acestea, ea vă aduce cel mai mare profit. În alegerea profilului unei afaceri, este bine să aveți ca obiectiv rezolvarea unei probleme sau satisfacerea unei cerințe. După ce v-ați hotărât care este profilul viitoarei voastre afaceri, trebuie să faceți următorii pași:

Să dați un nume afacerii voastre.
Să începeți să căutați posibile surse de finanțare.
Să căutați consilieri.
Să selectați entitatea afacerii voastre și s-o conturați.
Să obțineți toate licențele și drepturile de funcționare.
Să stabiliți o relație de afaceri cu bancherul vostru.
Să vă protejați dreptul intelectual.
Să concepeți un plan de afaceri.
Să vă alegeți sediul.
Să vă stabiliți toate procedurile legate de serviciile pe care le veți presta — adică, să vă stabiliți cum veți produce și livra sau efectua viitoarele produse sau servicii.
Să vă concepeți planul prin care veți ține contabilitatea și veți realiza activitățile de birou.
Să vă hotărâți asupra strategiilor de fixare a prețurilor.
Să vedeți care sunt cerințele angajaților.
Să vă pregătiți planul de marketing.
Să căutați garantarea contra riscurilor prin asigurare.
Să rezolvați toate problemele judiciare.
Să vă puneți la punct bugetul datorat fluxului de numerar.
Să vă aranjați birourile.
Să vă angajați personalul.
Să vă faceți cunoscută afacerea.

Cumpărarea unei afaceri. Dacă vreți să evitați din start problemele pe care le presupune demararea unei afaceri, puteți să vă hotărâți să cumpărați o afacere deja existentă. Iată acum câteva idei pro și contra acestei perspective:

IDEI PRO

Nu există perioada riscantă de început pe care o presupun afacerile debutante.
Toate sistemele sunt la locul lor.
Există deja o clientelă.
Drumul spre câștig este mult mai rapid decât în cazul afacerilor debutante.
Afacerea se bucură deja de o reputație bună.

IDEI CONTRA

Există pericolul să achiziționați un rebut.
Puteți descoperi că afacerea este o rușine.
Vă puteți confrunta cu probleme personale serioase datorate tranziției.
Poate există o anumită competiție din partea vânzătorului.
Există posibilitatea ca afacerea să nu aibă o reputație prea bună.

Cumpărarea unei francize. Poate că doriți să cumpărați un sistem de afaceri „gata confecționat", care să vă ofere mai mulți stâlpi de susținere. Dacă așa stau lucrurile, poate ar fi bine să vă gândiți la o franciză.

IDEI PRO

Sistemele de afaceri sunt deja bine verificate.
Există deja o licență de funcționare și o marcă de producție.
Există un program de instruire.
Există un manual de operațiuni.
Există anumite norme de recepție, standarde de calitate și referințe.
Există o asistență permanentă în ceea ce privește modul de operare a sistemelor.

IDEI CONTRA

Este scumpă.
Este restrictivă, pentru că trebuie să vă conformați cu manualul de operațiuni.

Încadrarea într-o companie de network marketing. Poate că doriți să vă alăturați unei companii de network marketing, pentru că „biletul de intrare" este ieftin și pentru că deține un program de instruire ce v-ar putea ajuta să promovați cu succes în lumea afacerilor. Acest gen de companii se bazează pe vânzările directe, existând posibilitatea creării de afaceri acasă.

IDEI PRO

Costurile de pornire sunt minime.
Există un program vast de instruire.
Poate să fie o afacere full-time sau part-time.
Poate funcționa acasă.
Poate lucra cu firme naționale sau internaționale.
Poate produce un venit pasiv.
Poate contribui la dezvoltarea liderului din tine și îți poate perfecționa tehnicile de comunicare.
Sistemele automate de primire a comenzilor, de distribuire a produselor și de ținere a contabilității vă scutesc de problemele pe care le întâmpinați de obicei atunci când demarați o afacere.

IDEI CONTRA

Costurile mici de pornire pe care le presupune o companie de acest gen nu îndeamnă la un angajament de durată.
Trebuie să fii cât se poate de autodisciplinat.
Trebuie să accepți ideea de respingere.

SUGESTIA #2: INVESTIȚI ÎN PROPRIETĂȚI IMOBILIARE MICI!

Acest lucru vă oferă:

1. Posibilitatea de a investi folosind banii băncilor. În loc să încercați să economisiți bani pentru pensionare, dacă învățați să investiți în proprietăți, puteți împrumuta bani care vă vor conferi bogăția visată într-un mod mult mai rapid.

Într-un exemplu pe care vi l-am dat ceva mai devreme, am vorbit despre cum puteți obține un profit de 15% folosind 90% bani împrumutați. În plus, dacă știți cum trebuie să procedați, puteți obține un alt profit de 30% sub forma fluxului de numerar fantomă. Deși pare mai ușor decât este în realitate, nu este nici atât de greu. Am să vă ofer în cele ce urmează șase pași importanți pe care trebuie să-i faceți pentru a reuși să găsiți cele mai bune investiții în proprietăți, pași pe care i-am moștenit de la tatăl bogat. Acești șase pași sunt extrem de importanți, indiferent unde trăiți, pentru că — în cazul în care omiteți unul sau mai mulți pași — investiția nu va mai da rezultatele scontate. De aceea, toți acești șase pași sunt esențiali.

1. Vă hotărâți să faceți investiții în proprietăți: trebuie să vă dăruiți trup și suflet acestei activități și să vă stabiliți obiectivele.
2. Trebuie să vă concentrați asupra unei anumite zone: dacă vă hotărâți să treceți la acțiune, porniți de la o zonă pe care o cunoașteți foarte bine sau de la un cartier învecinat zonei respective.
3. Trebuie să găsiți proprietăți care să vă satisfacă criteriile de alegere: dacă învățați cum să analizați o proprietate, veți face ușor diferența dintre o afacere bună și o afacere proastă.
4. Negociați afacerea! După ce analizați situația financiară, faceți oferte, negociați și încheiați apoi un contract!
5. Ocupați-vă cu atenție de afacerea voastră! Este important să aveți un registru la zi cu situația financiară a investiției făcute, dar și cu toate detaliile tehnice referitoare la proprietatea respectivă.
6. Administrați-vă proprietatea cât mai corect posibil! Nu presupune prea mare bătaie de cap, așa cum ați crede, și este cea

mai bună modalitate de a obține profitul maxim de pe urma investiției făcute.

2. Capacitatea de a înțelege de ce o proprietate este o afacere adevărată. Dacă analizați declarația financiară a chiriașului vostru, veți înțelege de ce proprietatea pe care i-o închiriați este atât de importantă.

Declarația financiară a chiriașului

Venit
Cheltuieli *Taxe și impozite* *Chirie* *Mâncare* *Haine* *Transport*

Active	*Pasive*

Analizându-i declarația financiară, vedeți cu ușurință că prioritatea chiriașului vostru este plata chiriei. Chiria are — în cazul multor oameni — o importanță covârșitoare, poate chiar mai mare decât planul lor de pensionare DC.

Aud adesea replici de genul: „Mulți oameni au pierdut sume imense de bani investind în proprietăți", la care eu răspund: „Da, e adevărat. Dar pe de altă parte, este un fapt cert că și mai mulți oameni au pierdut milioane pe piața bursieră prin intermediul planurilor lor de pensionare."

Un alt comentariu pe care îl aud adesea este: „Proprietățile imobiliare nu oferă atât de multe lichidități cum oferă acțiunile și fondurile mutuale", la care eu răspund: „În fiecare lună, eu și Kim primim zeci de mii de dolari din chirii, dar și avantajele pe care le avem de pe urma sistemului de impozitare. Acestea sunt lichiditățile pe care le dorim."

Dacă sunteți preocupați în privința planului vostru de pensionare DC și nu doriți să vă implicați prea mult în investițiile cu proprietăți, poate ar fi bine să vă gândiți să achiziționați doar 4 case: într-una să locuiți, iar celelalte trei să vă aducă un venit sigur atunci când bursa se prăbușește.

John Maynard Keynes, celebrul specialist în științe economice, a spus la un moment dat: „Bursa poate rămâne irațională mai mult decât îți poți păstra tu lichiditățile." Proprietățile imobiliare mici îți pot asigura lichiditățile până când situația de criză în care se află bursa ia sfârșit, indiferent cât durează perioada sa de refacere.

SUGESTIA #3: PLĂNUIȚI SĂ DEVENIȚI BOGAȚI ÎN LOC SĂ DEVENIȚI PERSOANE CU UN VENIT MARE!

Ce vreau, de fapt, să spun este să folosiți legile oamenilor bogați — legile cadranelor P și I. Mulți oameni care au un venit mare — oameni precum: doctori, avocați și directori bine plătiți — sunt aspru pedepsiți pentru venitul lor mare. Folosind însă legile celor bogați, o persoană cu un venit mare poate să dețină un control mult mai mare asupra banilor ei și să se îmbogățească într-un mod mult mai rapid, mai sigur și mai eficient.

Așadar, un plan de pensionare DC, sau un plan Roth IRA, sau Keogh, sau cine știe ce alte planuri nu sunt de niciun folos pentru cei care câștigă un venit mare.

SUGESTIA #4: ÎNCERCAȚI SĂ ÎNȚELEGEȚI CUM REUȘESC INVESTITORII PROFESIONIȘTI SĂ SE PROTEJEZE ÎN CAZUL PRĂBUȘIRILOR BURSIERE!

Când achiziționez o proprietate, bancherul îmi cere să-mi asigur investiția. Același lucru este valabil și pentru afacerile mele. Când investitorii profesioniști investesc în acțiuni, ei se folosesc de asigurări pentru a-și proteja activele. Dar oamenii

care și-au conceput planuri de pensionare DC nu au nicio asigurare în cazul în care suferă o pierdere catastrofală. Când bursa se prăbușește, ei descoperă că nu dețin niciun control asupra banilor lor. Pentru că sunteți căpitani ai arcelor voastre financiare, trebuie să vă asigurați toate investițiile pe care le faceți.

În volumul „Tânăr și bogat", am vorbit despre modalitatea prin care puteți folosi opțiunile pentru a vă asigura hârtiile de valoare. Dacă veți învăța cum să faceți acest lucru, veți descoperi cum reușesc oamenii de afaceri profesioniști să strângă averi uriașe fără implicarea prea multor factori de risc, obținând în schimb un profit considerabil. În momentul în care veți stăpâni modul de funcționare a opțiunilor, s-ar putea să nu mai doriți niciodată să cumpărați acțiuni sau fonduri mutuale. Jocul „CASHFLOW 202", ce se adresează jucătorilor avansați, vă învață strategiile tehnice de operare în lumea investițiilor, strategii care vă oferă nu numai distracție, ci și o reușită sigură fără factori de risc. Dar înainte de a aborda versiunea avansată a jocului, trebuie să stăpâniți mai întâi regulile primului joc — „CASHFLOW 101".

SUGESTIA #5: „NU DIVER-STRICAȚI"... DIVERSIFICAȚI!

Când oamenii îmi spun că diversifică, îi întreb ce înțeleg ei prin asta. Mulți diversifică hârtiile de valoare în fonduri de sectoare, fonduri cu capital mare, fonduri de obligațiuni și fonduri bănești. Aceasta nu este diversificare... ci „diver-stricare". Acest procedeu nu presupune altceva decât a investi în din ce în ce mai multe hârtii de valoare, adesea în din ce în ce mai multe fonduri mutuale. Eu vă recomand însă să investiți în alte categorii de active, care vă oferă șansa de a înlătura factorii de risc, înmulțindu-vă în schimb șansele de a obține un profit mult mai mare.

Tatăl bogat m-a învățat să creez afaceri și apoi să investesc profitul obținut din afaceri în proprietăți imobiliare. Am folosit această formulă de nenumărate ori.

Un caz practic

Scott este dentist, dar face și investiții cu proprietăți în Seattle, Washington. El a devenit dentist, pentru că tatăl lui — care a lucrat ca angajat toată viața lui — l-a încurajat să devină propriul său șef. Cu câțiva ani în urmă, s-a oprit puțin ca să vadă unde se află în stadiul de proiectare și construire a arcei sale financiare. Deținea două cabinete stomatologice, ca și clădirile în care se aflau acestea. Dar chiar și în acest stadiu destul de avansat, a realizat că va trebui să lucreze toată viața lui. Cea mai mare parte din venitul său provenea din munca sa ca dentist. Era conștient de faptul că nu dorea să pășească pe calea anostă a „șobolanilor", care nu-ți oferea altceva decât o casă, o mașină, o soție și copii de întreținut și așa mai departe.

În acest moment de cotitură în viața sa, Scott a citit „Tată bogat, tată sărac" și a realizat că — în ciuda situației sale destul de avansate — trebuia să pătrundă pe piața investițiilor cu proprietăți. Urmând sfaturile tatălui bogat, Scott a dezvoltat și a preluat controlul asupra propriilor legi de investiție. A început să economisească 20% din câștigul pe care îl obținea săptămânal din munca sa ca dentist, câștig pe care l-a investit apoi în proprietăți. Și-a încercat mai întâi forțele cu proprietăți mici, ca apoi — datorită disciplinei și experienței acumulate — să investească în afaceri din ce în ce mai mari. A investit apoi în magazine, benzinării și alte centre comerciale. De fapt, este proprietarul unui magazin care îi aduce în fiecare lună un flux de numerar în valoare de 17.000$. Investește astăzi în hârtii de valoare care îi aduc un profit de 14%. El își atribuie succesul lecțiilor pe care le-a învățat din volumele tatălui bogat, care l-au ajutat să se mute în partea dreaptă a Cadranului banilor. Le oferă astăzi prietenilor lui exemplare din aceste volume pentru a-i determina să procedeze ca el.

Scott și-a construit o arcă financiară încărcată cu afaceri, hârtii de valoare și proprietăți și s-a pregătit să profite din plin atât de eventualitatea unei creșteri bursiere, dar mai ales de eventualitatea prăbușirii ei.

CAPITOLUL 18

Metoda de control #6: Controlul asupra consilierilor voștri

„Voi sunteți căpitanii navelor voastre...
nu consilierii voștri"
–TATĂL BOGAT

Una dintre cele mai cumplite și mai costisitoare greșeli pe care am făcut-o la începutul carierei mele de om de afaceri (deși s-a dovedit mai târziu una dintre cele mai valoroase greșeli) a fost aceea când m-am lăsat condus de ideea că specialiștii mei în domeniul financiar știau mai multe lucruri ca mine. Poate vă amintiți că la începutul cărții am specificat faptul că tatăl bogat mi-a spus că afacerea mea suferea de cancer financiar. Motivul pentru care afacerea mea suferea de cancer financiar consta în faptul că trei dintre partenerii mei de afaceri credeau că specialiștii noștri în domeniul financiar își făceau meseria cum trebuie.

După ce afacerea noastră cu truse Velcro din nailon a început să meargă prost, primul lucru pe care l-a făcut contabilul nostru a fost să ne reducă bugetul pentru marketing și vânzări.

— Trebuie să ne reducem cheltuielile și să ne plătim creditorii — ne-a spus el.

Pentru că nu prea aveam experiență în acest domeniu, l-am lăsat să procedeze cum credea el de cuviință. După ce compania s-a prăbușit, am aflat că toți creditorii pe care i-a plătit erau prietenii lui care investiseră în mica noastră companie. Cu alte cuvinte, el a plătit toate datoriile pe care le avea compania față de prietenii lui, lăsându-ne să purtăm singuri greul în spinare.

După ce am trăit această experiență, tatăl bogat mi-a spus:

— Nu trebuie să uiți niciodată că tu ești omul de afaceri, vizionarul și liderul. Nu trebuie să le permiți consilierilor tăi să-ți conducă afacerea. Când afacerea începe să se poticnească în drumul ei spre succes, cheltuiește cât mai mulți bani pentru reclamă! După ce afacerea începe să se redreseze, îți sistezi cheltuielile și îți plătești datoriile din banii câștigați de pe urma reclamelor. Foarte mulți oameni renunță la reclamă în momentul în care afacerea începe să meargă prost. Iar când se redresează, ei *cheltuiesc* în loc să-și *sisteze cheltuielile*. Acesta este unul dintre motivele pentru care atât de multe afaceri mici rămân mereu mici. Ei își *sistează cheltuielile* când ar trebui *să cheltuiască* și *cheltuiesc* când ar trebui *să renunțe la cheltuieli*. Acest lucru este valabil și pentru afacerile mari.

După 11 septembrie, am observat că multe companii încep să-și reducă bugetele alocate vânzărilor, reclamelor și marketingului. Acesta este un semn care ne spune că respectiva companie este condusă, nu de căpitanul navei, ci de contabili și de consilieri.

Investitorul trădat

Ediția din 25 februarie 2002 a publicației „Business Week", care avea ca titlu „Investitorul trădat", a publicat trei interviuri ale unor asemenea investitori trădați. Doi dintre acești investitori erau avocați, iar cel de al treilea era contabil.

Iată acum povestea contabilului:

„Planul lui James J. Houlihan Jr. de a se pensiona la vârsta de 50 de ani s-a dus pe apa sâmbetei. El a pierdut în

ultimii doi ani aproape 30% din portofoliul său, care conținea acțiuni ale unor companii precum: EMC, Lucent Technologies și WorldCom. Acum acest om în vârstă de 41 de ani trebuie să muncească și mai mult pentru a clădi din nou fondurile destinate plății taxelor școlare ale celor 4 copii ai săi. « Nu pot să înțeleg cum o afacere pare la un moment dat atât de solidă, ca 6 luni mai târziu să-și piardă jumătate din valoare — se plânge Houlihan. Sunt oameni care știu ce se întâmplă, dar sunt și oameni ca mine care nu înțeleg ce se întâmplă. » De acum încolo, va face mai multe economii și va cheltui mai puțin — dar nu se va mai baza niciodată pe acțiuni pentru a-și recupera pierderile. El are împreună cu fratele său o firmă de contabilitate în Fort Wayne, Indiana, așa că nu se poate spune că nu înțelege rapoartele științifice. Dar el spune acum: « Nu mai dau nimănui crezare. S-a ajuns în situația în care nu te mai poți baza pe nimeni. »"

Iată acum povestea unuia dintre avocați:

„Până acum 3 ani, avocata din Manhattan — Heather E. Barr — în vârstă de 31 de ani nu manifesta nici cel mai mic interes pentru piața bursieră sau pentru planurile de pensionare. În cele din urmă, a acceptat să achiziționeze unul dintre cele 3 fonduri mutuale ale companiei Salomon Smith Barney, fond oferit de planul 401(k) din cadrul companiei ei, dar și la îndemnul unui coleg de serviciu. Se întâmpla atunci ca bursa să cunoască o creștere fulminantă. Un timp, situația financiară a avocatei noastre a fost extrem de prosperă, dar anul trecut a pierdut o treime din bani. Ultima dată când și-a ținut contabilitatea, aceasta i-a dezvăluit faptul că nu deținea mai mult de 2 000$. De atunci, a încetat să mai facă socoteli. Deși își aduce în fiecare lună contribuția la planul său de pensionare — contribuție în valoare de 50$ — nu mai speră de mult într-o revenire financiară. « Nu mai am încredere în bursă — afirmă ea.

Toată lumea spune că — odată intrat pe piața bursieră — trebuie să te menții pe poziție. Poate că acest lucru este adevărat, dar dacă aș fi strâns bani într-o pușculiță, probabil că aș fi obținut un câștig mult mai mare. »"

Voi sunteți căpitanii

Scopul meu nu este acela de a desființa contabilii, avocații sau alte categorii profesionale. Faptul că articolul citat mai sus a ales ca subiecți pentru interviul său un contabil și doi avocați denotă un lucru foarte clar: a fi căpitanul unei arce nu înseamnă doar a avea cunoștințe în domeniul contabilității sau a ști pe de rost legislația unei țări. Contabilii și avocații sunt niște oameni cu o foarte bună pregătire în domeniul lor, dar provin din cadranul A sau L. Rangul pe care îl deținеți — acela de căpitani ai arcelor voastre financiare — vă obligă să operați în cadranele P și I, ceea ce înseamnă că trebuie să dețineți cât mai multe cunoștințe generale, nu doar într-un anumit domeniu, cum este cazul contabililor și avocaților. În concluzie, un specialist știe multe despre foarte puține lucruri în timp ce un „generalist" știe câte puțin despre foarte multe lucruri.

Una dintre cele mai dificile lecții pe care a trebuit s-o învăț este să-mi ascult consilierii, să am încredere în instinctele mele și să-mi accept deciziile — corecte sau greșite, bune sau proaste. Căci — așa cum spunea tatăl bogat — „Voi sunteți căpitanii navelor voastre... nu consilierii voștri."

O lecție reînvățată

Am fost nevoit recent să reînvăț lecția potrivit căreia eu sunt căpitanul arcei mele și al declarațiilor mele financiare. Eu și Kim am cumpărat o proprietate în luna decembrie a anului 2001. După ce investiția noastră a primit binecuvântarea contabilului și consilierilor noștri pe probleme de impozitare, am încredințat finalizarea contractului avocatului meu și avocatului celui care ne vindea proprietatea. După 2 luni și mii de dolari acordați avocaților, investiția s-a transformat într-o catastrofă. Ceea ce

păruse o simplă tranzacție se trensformase într-un coșmar costisitor.

Pătrunzând în problemele legate de negocieri, am descoperit că cei doi avocați se aflau acum în plin război unul cu celălalt și nu-și mai băteau capul să rezolve tranzacția într-un mod obiectiv și profesionist. Negocierile se loveau de aspecte complet neconcludente. Avocații nu făceau altceva decât să scoată în evidență aspectele negative ale celuilalt, fără să le mai pese de afacerea în sine. Uitaseră de mult aspectele pozitive ale investiției noastre. Obiectivele investiției — respectiv: fluxul de numerar, creșterea valorii proprietății, devalorizarea acesteia și scutirile de la plata taxelor și impozitelor — nu aveau nicio importanță pentru avocații noștri. Pentru ei, opiniile lor erau cele mai importante. Am pierdut 2 luni din timpul meu și zeci de mii de dolari pentru că le-am permis consilierilor mei să conducă nava. Îl și auzeam pe tatăl bogat spunându-mi: „Doar pentru că o persoană este inteligentă și a urmat o școală de renume nu înseamnă că știe totul despre lumea afacerilor și investițiilor."

Tatăl bogat s-a înconjurat mereu de oameni foarte inteligenți. Impunea respect, dar îi și trata pe toți din jurul său cu respect. Dar nu uita niciodată că el era căpitanul navei sale. El era cel care lua decizia finală.

Voi trebuie să fiți căpitanii!

Cele mai multe pierderi pe care le-au suferit oamenii pe piața bursieră se datorează faptului că ei le-au permis consilierilor lor să le conducă arcele. Dacă vreți să fiți adevărații căpitani ai navelor voastre, trebuie să dețineți controlul asupra consilierilor voștri.

Cuvintele rostite de Warren Buffett reflectă cel mai bine acest lucru: „Nu trebuie să fii un savant de renume. Procesul de investiție nu este un joc în care un individ care are IQ-ul de 160 îl bate pe un alt individ al cărui IQ este de 130. Raționamentul joacă un rol primordial."

Cum să vă construiți arca financiară?

Aveți o echipă de consilieri?

Afacerile și investițiile sunt niște jocuri în echipă și necesită consilieri competenți.

Stabiliți-vă întâlniri dese (lunare) cu consilierii voștri!

Cea mai stupidă întrebare este cea pe care nu o pui.

Voi trebuie să fiți cei care luați decizia finală.

Iertați-vă pentru că faceți greșeli!

Învățați din greșelile pe care le faceți!

CAPITOLUL 19

Metoda de control #7: Controlul asupra timpului

„— Nu am destul timp!
— Cine are?"

— Unul dintre cele mai valoroase active este timpul — spunea tatăl bogat. Motivul pentru care oamenii nu reușesc să se îmbogățească este faptul că nu știu ce să facă cu timpul lor. Ei muncesc din greu ca să-i facă pe cei bogați și mai bogați, dar nu se luptă sub nicio formă să devină ei înșiși bogați.

În 1974, am început să lucrez în cadrul companiei Xerox din Honolulu. Cei care au citit volumele mele precedente știu că am ales compania Xerox pentru că avea un program extraordinar de instruire în domeniul vânzărilor. Tatăl bogat m-a sfătuit să învăț să vând dacă doream să devin un om de afaceri în cadranul P.

— Talentul numărul unu al unui om de afaceri — spunea tatăl bogat — este capacitatea de a vinde. Problemele financiare ale unei afaceri se datorează faptului că proprietarul ei nu știe să vândă.

Dar cam pe la mijlocul anului 1975, lucram de probă în cadrul companiei Xerox din Honolulu. Spun „de probă" pentru că nu știam să vând. Timiditatea și teama mea de a fi respins mă situau printre ultimii pe lista posibililor angajați în departamentul de vânzări. Dacă nu dădeam rezultate, aveam să fiu concediat. Am apelat din nou la tatăl bogat, căruia i-am cerut sfatul.

Într-o zi călduroasă de vară, m-am întâlnit cu tatăl bogat la un restaurant situat lângă biroul lui, iar el mi-a reamintit una dintre filozofiile sale de bază. După ce mi-a ascultat confesiunea jalnică, în care i-am povestit despre rezultatele proaste pe care le dădeam ca agent de vânzări și despre teama mea de a fi respins, el mi-a spus următorul lucru:

— Și ce ai de gând să faci în această privință? De câte ori trebuie să-ți mai amintesc faptul că nu o să te îmbogățești niciodată având un serviciu permanent? De câte ori trebuie să-ți mai spun că te poți îmbogăți doar în timpul liber?

Cum să te îmbogățești mai repede?

Câteva săptămâni mai târziu, după ce am plecat într-o zi de la birou, m-am înscris în cadrul unei societăți nonprofit, care se ocupa de opere de caritate. Motivul a fost acela de a câștiga cât mai multă experiență în vânzări... într-un mod cât mai rapid. 3 sau 5 nopți pe săptămână dădeam între 10 și 30 de telefoane prin care îi rugam pe oameni să doneze bani pentru o cauză nobilă. În doar 3 ore, făceam la fel de multe prezentări ale unor obiecte de vânzare câte făceam într-o lună bântuind străzile ca angajat al companiei Xerox. Așadar, reușeam să parcurg mult mai repede calea spre succes și spre bogăția mult visată. Bogăția mea consta atunci în perfecționarea unui talent care avea să-mi fie de folos toată viața. La sfârșitul anului 1975, nu mai eram doar un angajat de probă în cadrul companiei Xerox, capacitatea mea de a vinde se îmbunătățise considerabil, iar venitul meu creștea și el pe măsura vânzărilor pe care le făceam. În 1976, eram unul dintre cei mai buni agenți de vânzări. Întrebat fiind de directorul de vânzări care era cheia succesului meu, i-am răspuns cât se poate de simplu:

— Am dat mai multe telefoane într-un timp record.

El mi-a zâmbit, dar eu nu i-am specificat faptul că am dat telefoanele respective pentru o societate de caritate în timpul meu liber.

Cam în aceeași perioadă, tatăl bogat m-a încurajat să încep să investesc în proprietăți imobiliare. Așa că — înainte de a părăsi Marina Militară — am urmat un curs de investiții.

— Câștig bani din afaceri — spunea mereu tatăl bogat — și îi păstrez prin intermediul proprietăților imobiliare.

Aruncând o privire retrospectivă asupra vieții mele, îi sunt enorm de recunoscător tatălui bogat pentru că m-a determinat să mă îmbogățesc în timpul liber. Am obținut astăzi libertatea financiară datorită efortului pe care l-am depus în timpul liber, nu în timpul serviciului. Astăzi, dacă munciți din greu să construiți arca financiară a unei alte persoane, poate că veți poposi o clipă și vă veți gândi să vă construiți — în timpul liber — propria voastră arcă financiară.

Îmi place munca pe care o fac

Oamenii îmi spun adesea: „Îmi place munca mea. Îmi place ceea ce fac." Iar eu le răspund: „Felicitări! Este foarte important să-ți placă ceea ce faci." Apoi, însă, îi întreb următorul lucru: „Dar activitatea pe care îți place s-o faci îți asigură toate cele necesare?" Ce vreau să spun este că oamenilor le place munca pe care o fac, dar această muncă nu le asigură traiul îndelungat. De exemplu, eu și Kim avem o prietenă care este decoratoare de interioare, iar soțul ei este director la o fabrică. Amândoi își iubesc slujbele, amândoi câștigă foarte mulți bani, dar niciunul nu deține nicio rezervă pe care s-ar putea baza în caz de restriște. Când mi-au cerut sfatul în această privință, eu le-am pus următoarea întrebare:

— Pentru ce sumă v-ați vinde slujbele?

— Pentru nicio sumă — îmi răspunseră ei. Nu ne putem vinde slujbele.

Eu nu am mai spus nimic altceva, păstrând tăcerea ca ei să-și poată asculta propriile cuvinte. În cele din urmă, tăcerea a devenit cumplit de apăsătoare.

— Ce ne sugerezi? m-a întrebat soția. Să renunțăm la slujbele noastre?

Eu am păstrat în continuare tăcerea, astfel că tensiunea care plana deasupra noastră s-a intensificat.

— Uite ce e! Noi am venit să-ți cerem ajutorul. Cel puțin, ai putea să ne spui ceva. Ne sugerezi să renunțăm la slujbele noastre? Asta vrei să ne spui?

Am păstrat din nou tăcerea, lăsându-i pe ei să dea răspunsul.

Tăcerea mea a fost întâmpinată de tăcerea lor. În cele din urmă, soțul respiră adânc și se sprijini de spătarul scaunului în timp ce eu stăteam nemișcat la biroul meu. Soția lui, prietena noastră — decoratoarea de interioare — stătea încă sprijinită de birou în speranța că va obține un răspuns de la mine. După aproape 30 de secunde de tăcere, se sprijini și ea de spătarul scaunului și rămase acolo privindu-mă în tăcere.

— Pentru ce sumă ne-am vinde slujbele? spuse soțul, agitându-se pe scaun și întrebându-se de această dată pe sine însuși, nu pe mine. Pentru ce sumă mi-aș vinde slujba? întrebă el încă o dată, dar ceva mai tare.

Îmi dădeam seama de impactul extraordinar pe care îl avea întrebarea asupra conștiinței sale.

— Ei bine, răspunsul este: pentru nicio sumă — spuse el, răspunzându-și de fapt sieși. Pentru nicio sumă.

— Slujbele astea ne asigură venitul zilnic — spuse soția sa pe un ton defensiv. Așa ne putem câștiga banii pentru un acoperiș deasupra capului, pentru a ne hrăni copiii și a ne asigura viitorul.

— Știu foarte bine acest lucru, spuse soțul. Dar nu asta era întrebarea. Întrebarea era — „Pentru ce sumă ne-am putea vinde slujbele?"

— Așadar, vrei să ne spui că noi de fapt muncim pentru nimic? întrebă soția.

— Nu — am răspuns eu, rupând astfel tăcerea. N-am făcut altceva decât să pun o întrebare... o întrebare care doream să ajungă la conștiința voastră.

— Deci, noi muncim pentru ceva ce nu se poate vinde, spuse soțul. Ce ne sugerezi?

— Ce ziceți să investiți ceva din timpul vostru ca să munciți pentru voi înșivă? De ce nu ați munci la fel de mult ca să obțineți bogăția pentru voi, nu pentru altcineva?

— Așadar, trebuie să investim timp în noi înșine — spuse soția.

Le-am povestit apoi cum am ajuns să dau telefoane pentru societatea de caritate și cum am început să fac investiții în proprietăți imobiliare.

— Când mă gândesc la anii aceia, îmi dau seama că nu slujba m-a ajutat să mă îmbogățesc, ci ceea ce făceam în timpul liber. Voi ce faceți?

— Noi nu facem practic nimic — răspunse soțul. Muncim pe rupte pentru clienții noștri, luptăm din greu să ne plătim facturile, muncim pe brânci ca să punem câțiva dolari deoparte pentru pensionare și ne luptăm să le asigurăm copiilor noștri o educație corespunzătoare.

— Investiți așadar în viitorul copiilor voștri, nu-i așa? am întrebat eu.

— Da, da — spuse soțul. Am înțeles mesajul. E timpul să investim puțin timp și în viitorul *nostru*.

Trebuie să investiți în ideea de investitori profesioniști

Astăzi, nu este suficient să fii un profesionist de excepție. Trebuie să dovedești o adevărată competență și pe plan profesional, dar și pe plan financiar. Am spus ceva mai devreme că mulți oameni fac investiții, dar foarte puțini devin investitori în adevăratul sens al cuvântului. În această categorie a investitorilor adevărați se încadrează și cuplul despre care am vorbit puțin mai devreme. După prăbușirea bursieră din martie 2000, au realizat că ar fi o idee mult mai bună să devină investitori decât să-și încredințeze banii în mâinile unor oameni pe care îi considerau investitori.

Cei doi soți au urmat câteva cursuri oferite de compania noastră, iar după terminarea lor, iată care au fost cuvintele pe care le-au rostit:

— Nu-mi vine să cred ce repede poți câștiga bani din investiții! De ce ai mai investi în fondurile mutuale, care nu-ți oferă decât un câștig de 10% pe an — și acela impozabil? De ce ți-ai mai asuma riscul de a investi în fonduri mutuale, care pot fi distruse

de prima prăbușire bursieră? De ce să nu învățăm să facem bani și în cazul creșterii bursiere, dar și în cazul prăbușirii ei?

Compania noastră oferă seminarii pentru oameni de afaceri și investitori. Toți cei care au absolvit cursurile noastre ne sunt extrem de recunoscători pentru că le-am oferit șansa să învețe cât de repede se pot câștiga banii. Concluzia este că puteți obține un control mult mai mare asupra timpului vostru dacă banii pe care îi puneți la treabă vă aduc un profit uriaș. De exemplu, mulți participanți la cursurile noastre despre planurile de opțiuni privind acțiunile sunt șocați să afle cât de simplu este să faci tranzacții cu opțiuni. Participanții la cursurile despre proprietăți imobiliare descoperă cât de simplu este să folosească banii băncilor în locul banilor lor pentru a obține pe an un profit de 50% sau poate chiar mai mult.

Tatăl bogat ne-a învățat pe mine și pe fiul lui că — în cazul în care puteți mări viteza de lucru a banilor — puteți câștiga un timp extrem de prețios. De exemplu, dacă obțineți un profit anual de 5% de pe urma investiției voastre, vă trebuie aproape 20 de ani ca să recuperați banii investiți inițial. Dar dacă obțineți un profit anual de 50%, atunci vă puteți recupera banii investiți în doar 2 ani. Iar dacă obțineți un profit lunar de 100%, atunci vă puteți recupera banii într-o singură lună sau poate chiar de 12 ori pe an. Acest gen de profit se poate obține dacă dispuneți de cunoștințe solide în domeniul financiar și în domeniul investițiilor. Așadar, o investiție cât de mică în educația financiară vă poate aduce un timp financiar extrem de prețios.

Sănătate și avere

Tatăl bogat spunea adesea că există o strânsă corelație între sănătate și avere. În volumele mele precedente, am definit averea ca fiind noțiunea care îți socotește numărul de zile pe care îl poți trăi fără să muncești, păstrându-ți în același timp standardul ridicat de viață. Mai exact, averea se măsoară în timp, mai puțin în bani. De exemplu, dacă ai economii în valoare de 5 000$, iar cheltuielile pe care le faci pe lună sunt de 1 000$, înseamnă că averea ta „este de 5 luni". Același lucru este valabil și pentru

sănătate. Dacă ești sănătos, ai toată viața înaintea ta. Dar dacă începi să ai probleme de sănătate, atunci timpul pe care îl mai ai de petrecut pe pământ este limitat. Astfel, sănătatea și averea se pot măsura în timp.

O altă noțiune prin care putem măsura sănătatea și averea este timpul de refacere. De exemplu, dacă faci un control medical, prima dată doctorul îți ia pulsul, apoi te pune să faci mișcare pentru a vedea cât de repede îți bate inima. După ce obține un puls ridicat, doctorul măsoară timpul necesar corpului tău de a-și reveni după efortul făcut. Acest interval de timp se numește timp de refacere. Același lucru este valabil și în cazul intervențiilor chirurgicale. Dacă o persoană este sănătoasă, timpul de refacere este scurt. Dacă persoana respectivă suferă însă și de alte afecțiuni, timpul său de refacere va fi mai lung.

Averea se poate măsura în același fel. Dacă ești un investitor profesionist, dispunând de o educație și o experiență corespunzătoare, chiar dacă se întâmplă să pierzi totul, timpul tău de refacere este scurt. Dar dacă semeni cu angajatul companiei Enron în vârstă de 58 de ani, prezent pe prima pagină a revistei „USA Today", timpul de refacere financiară este mult mai lung, depășind poate anii de muncă pe care îi mai ai. Astfel, în ciuda faptului că ești sănătos, averea ta este anemică.

Tatăl bogat ne-a încurajat să creăm afaceri și să devenim investitori. De aceea, am urmat un program de instruire în domeniul vânzărilor și am învățat cât mai multe lucruri despre proprietățile imobiliare. Astăzi, îmi câștig banii din afaceri și îi păstrez în proprietăți. Încă din 1994, studiez modul de folosire a opțiunilor de vânzare, opțiuni de cumpărare și alte derivate. Vă voi prezenta în cele ce urmează câteva motive pentru care studiez tranzacțiile cu opțiuni:

1. Am obținut stabilitatea financiară care îmi permite să fac tranzacții cu opțiuni. Afacerile și proprietățile de care dispun îmi permit luxul de a învăța această meserie.

2. Tranzacțiile cu opțiuni sunt rapide și incitante. Îmi place enorm viteza cu care se poate executa o asemenea tranzacție. Crearea unei afaceri poate necesita ani de zile. Achiziționarea

unei proprietăți poate dura luni de zile. Dar tranzacțiile cu opțiuni nu durează mai mult de câteva secunde.

3. Sunt pregătit pentru viitoarele fluctuații bursiere. Când bursa va crește, voi folosi *opțiunile de cumpărare*. Când bursa va scădea, voi folosi *opțiunile de vânzare*. Am spus puțin mai devreme în paginile acestei cărți că cei mai mulți oameni care investesc în fondurile mutuale joacă ruleta rusească. Opțiunile îmi oferă controlul asupra fluctuațiilor bursiere. Fondurile mutuale nu-mi oferă acest control. Asta înseamnă că în momentul viitoarei prăbușiri bursiere, milioane de oameni își vor pierde banii investiți, în timp ce oamenii care au făcut tranzacții cu opțiuni nu au decât de câștigat.

4. Dacă voi avea ghinionul să pierd, experiența acumulată și tranzacțiile cu opțiuni îmi oferă un timp mai scurt de refacere. Desigur că — în cazul în care nu sunt un profesionist — timpul meu de refacere va fi mult mai lung.

5. Investind timp acum, câștig timp în viitor.

4 tipuri de oameni

Consilierul nostru pe probleme de investiții cu proprietăți, soția profesorului Dolf de Roos — Renie Cavallari — un strateg de renume în lumea corporațiilor, afirmă că există 4 tipuri de oameni:

1. Oameni care trebuie să aibă dreptate
2. Oameni care trebuie să câștige
3. Oameni care trebuie să se facă plăcuți
4. Oameni care trebuie să se simtă confortabil

Imediat după ce Renie a menționat aceste 4 tipuri de oameni, am început să-mi plasez prietenii și membrii familiei în fiecare dintre cele 4 categorii. Eu și Kim ne încadrăm fără discuție în categoria oamenilor care trebuie să câștige. Unul dintre motivele pentru care am reușit să devenim niște pensionari tineri și bogați constă în faptul că ideea de a câștiga a fost mult mai importantă pentru noi decât celelalte 3 categorii. Pentru că

am obținut un profit mult mai rapid decât marea majoritate a oamenilor, ne-am putut pensiona mult mai devreme, câștigând în același timp cursa pentru obținerea libertății financiare... iar libertatea financiară înseamnă mult mai mult timp liber.

Fiind căpitanii arcelor voastre financiare, trebuie să fiți conștienți de faptul că — dacă doriți să măriți viteza de deplasare a arcelor voastre și să câștigați mai mult timp liber — sunteți nevoiți să investiți ceva din timpul vostru în educația voastră financiară. Unul dintre cele mai dificile lucruri pe care le presupune procesul de învățare este transformarea cunoștințelor acumulate în tehnici de acțiune. În anii '80, pe când mă confruntam cu mari probleme financiare, cel mai greu lucru a fost acela de a percepe mental pașii ce trebuiau făcuți, dar pe care nu am putut să-i fac. Avantajul pe care îl prezintă investițiile în educația financiară și apoi în experiența de viață este acela că în final începi să îndrăgești regulile jocului. De exemplu, când afacerea mea a început să meargă prost, nu mi-au plăcut regulile după care trebuia să joc. Astăzi, însă, ador regulile pe care trebuie să le urmez în demararea unei afaceri. Când am dat de greu în timpul investițiilor pe care le făceam cu proprietăți, am urât acest gen de investiții. Astăzi, ador să urmez regulile pe care le presupun investițiile cu proprietăți. Investițiile în opțiuni presupun adesea frustrări adânci și profituri mici, dar știu că fac progrese în acest sens pentru că a început să-mi placă regulile jocului.

În calitate de căpitani ai arcelor voastre financiare, vă sfătuiesc cu tărie să vă iubiți încărcătura pe care o aveți la bord. Eu îmi iubesc astăzi afacerile, proprietățile și tranzacțiile cu opțiuni. Am învățat să iubesc aceste active, pentru că am investit timp în educația mea financiară.

Puțină educație financiară înseamnă mai puțin timp, mai puțini bani, mai puțini factori de risc și un standard ridicat de viață

Un prieten mi-a spus recent că planul lui 401(k) a pierdut peste 350.000$ între anii 2000 și 2002. În vârstă de 53 de ani, el se teme acum că nu se va mai putea niciodată pensiona.

Realizează acum că o posibilă diversificare nu-i va aduce profitul pe care îl dorește și nici nu-i va asigura protecția pe termen lung de care are nevoie. Când a venit la mine și mi-a cerut sfatul, eu i-am spus următorul lucru:

— De ce nu faci rost de 30.000$, cumperi 3 case în valoare de 100.000$ fiecare, case destinate închirierii și îi lași pe chiriașii tăi să-ți plătească ipoteca, revenindu-ți în acest fel și un venit stabil? Până când vei împlini 65 de ani, ar trebui să ai un venit frumușel și stabil — asta dacă ai făcut o investiție bună.

— Nu am nevoie decât de 30.000$? întrebă el.

— De fapt, ai nevoie doar de 15.000$ — am spus eu — ca să cumperi 3 proprietăți destinate închirierii. Guvernul federal are programe de acordare a împrumuturilor — dacă te încadrezi în cerințele lor — care îți permit, în cazul anumitor proprietăți, să dai doar un avans de 5%.

— Vrei să spui că mă pot retrage din activitate având în cont doar 15.000$? Iar banca îmi va împrumuta restul banilor de care am nevoie?

— Așa cred — am răspuns eu. Dacă piața ar rămâne într-o poziție stabilă, iar eu aș mai avea până la pensie între 5 și 10 ani, sunt sigur că m-aș putea retrage având doar 15.000$ — bani investiți deja.

— Dar ce fac oamenii care trăiesc în orașe luxoase, cum ar fi New York sau San Francisco? Nu le este greu să găsească proprietăți la prețuri convenabile?

— În centrul orașului... da, le poate fi foarte greu. Dar dacă mergi cam o oră spre periferie, poți să găsești proprietăți convenabile ca preț. Trebuie doar să te orientezi spre o zonă a cărei valoare va crește în timp, astfel încât să crească și valoarea proprietății tale. Dacă intervine inflația, poți să mărești chiriile. Până când te vei pensiona, cele 3 case achiziționate îți vor aduce un venit sigur, mult mai sigur decât cel pe care l-ai obține de pe urma fondurilor mutuale.

— Și asta cu bani puțini — adaugă el.

— Așa este — am răspuns eu. Având puțină pregătire și experiență în domeniul financiar, te poți retrage din activitate, implicând puțini bani și puțini factori de risc, obținând în

schimb un profit destul **de mare** și făcând în același timp un bine societății prin crearea **unui număr** de locuințe atât de necesare în momentul de față.

— Dar ce se întâmplă în cazul în care toată lumea începe să investească în proprietăți? întrebă el.

— Atunci, noi venim în ajutorul guvernului oferind locuințe cu chirii mici în speranța că astfel se va ridica nivelul de trai al celor care nu-și permit să-și cumpere o casă. Dacă oferta este mare, chiriile scad. Dacă sunt mai mulți proprietari care se luptă să atragă chiriașii, această competiție va duce la îmbunătățirea condițiilor de locuit.

— Cât timp păstrezi proprietatea înainte de a o vinde? întrebă el.

— „Perioada de timp în care păstrez niște acțiuni este nelimitată" — am răspuns eu, citându-l pe Warren Buffett.

— Nu vinzi niciodată?

— De cele mai multe ori, nu vând — am spus eu. Dar sunt și cazuri când vând. Vând de obicei când am făcut o investiție proastă și vreau să scap de ea. Dar în general, mă conduc după principiul lui Warren Buffett de a investi în ceea ce îmi provoacă plăcere și de a-l păstra pentru totdeauna. Ador proprietățile și afacerile pe care le am în coloana activelor.

— Și nu trebuie să mă limitez la 3 case?

— Nu, nu trebuie — am răspuns eu. Este ca și cum ai juca Monopoly. Dacă deții 4 case verzi, poți să cumperi un hotel roșu. Guvernul te iubește, băncile te iubesc, astfel că viitorul tău este asigurat. Un motiv pentru care te poți simți în siguranță făcând acest gen de investiții constă în faptul că proprietățile imobiliare îți oferă o protecție uriașă în cazul uneia dintre cele mai cumplite amenințări financiare — inflația. Prin intermediul proprietăților destinate închirierii, toate creșterile datorate inflației sunt pasate pe umerii chiriașilor (este vorba de creșterile datorate măririi taxelor și impozitelor, cheltuielilor exagerate ale guvernului, emiterii de bani realizate de guvern, costurilor ridicate ale produselor și materialelor, măririi dobânzilor și a asigurărilor etc.). Fondurile mutuale își pierd adesea valoarea în perioada în care inflația atinge cote maxime, spre deosebire de

proprietățile imobiliare a căror valoare crește în această perioadă. Dacă ai achiziționat o proprietate cu mult înainte de instalarea inflației și trebuie să plătești o dobândă fixă pentru imobilul respectiv, deții un control mult mai mare asupra investițiilor tale, atâta timp cât nu investești în orașe care controlează chiriile. Atâta timp cât chiriile pot fi mărite, îți poți face din inflație un adevărat prieten. Același lucru este valabil și în cazul în care înțelegi modul de operare a opțiunilor. Dacă inflația crește, iar prețul acțiunilor scade, poți să câștigi foarte mulți bani dacă știi ce să faci, în timp ce oamenii care au investit în fonduri mutuale își pierd și banii, și timpul.

— Astfel, eu dețin un control mult mai mare — spuse prietenul meu. Investind puțin din timpul meu, câștig și mai mult timp, obțin controlul absolut asupra activelor mele, nu-mi risc sub nicio formă banii câștigați cu atâta trudă, îmi controlez venitul, îmi măresc profitul și înlătur factorii de risc... și toate acestea cu puțină educație financiară.

— Da — l-am aprobat eu — cu foarte puțină educație financiară.

Investiți în voi înșivă!

O modalitate prin care puteți deține controlul asupra timpului vostru este aceea de a investi puțin din acest timp ca să învățați să creați active ce vă vor returna banii investiți într-un mod mult mai rapid. Dar așa cum un șofer de curse trebuie să-și perfecționeze talentul — dacă vrea să atingă viteza maximă, în același fel, un investitor trebuie să investească în educația lui — dacă vrea să atingă performanțe neobișnuite într-un timp scurt și la o viteză maximă.

Știm cu toții că educația presupune 3 trepte, care cer la rândul lor investiția în timp:

1. Investiți ceva din timpul vostru ca să descoperiți motivele pe termen lung și pe termen scurt ale dorinței voastre de a învăța ceva! Vă recomand să vă notați obiectivele și

motivele pentru care doriți să atingeți obiectivele respective. Motivele sunt cele care vă dau energia de a merge mai departe.

2. Investiți ceva din timpul vostru ca să acumulați cunoștințele tehnice necesare realizării obiectivelor voastre! De exemplu, eu încă investesc timp în cursurile referitoare la cum să pui bazele unei afaceri, cum să investești în proprietăți imobiliare și cum să faci tranzacții cu opțiuni. Aceste investiții în cunoștințele tehnice mă ajută să nu-mi pierd timpul inutil, pentru că ele se dovedesc niște călăuze de excepție, spunându-mi ce trebuie să învăț odată ce cursurile au luat sfârșit și oferindu-mi o perspectivă extrem de valoroasă asupra vieții.

3. Investiți ceva din timpul vostru ca să învățați din greșelile și încercările la care vă supune viața reală! După încheierea cursurilor, este important să porniți la acțiune ca să acumulați propria voastră experiență de viață. Motivul pentru care vă recomand să porniți o afacere de talie mică, în care să implicați o sumă mică de bani, constă în faptul că veți face greșeli. În viață, oamenii învață din greșelile pe care le fac. La școală însă, oamenii sunt pedepsiți pentru că fac greșeli. De aceea, este bine să uitați aspectele negative pe care le învățați la școală și să porniți în viață făcând greșeli, dar învățând din ele. Cu cât acumulați mai multă experiență de viață, cu atât vă puteți asuma mai multe provocări pe care vi le oferă lumea financiară.

Dacă veți urma acest proces, veți descoperi că averea voastră crește în aceeași măsură în care cresc și încrederea în forțele proprii, și experiența voastră de viață. Când averea și experiența cresc, puteți obține un control mult mai mare asupra viitorului vostru, iar perspectiva îmbogățirii devine din ce în ce mai repede o realitate de necontestat.

De ce un plan de pensionare DC este o pierdere de vreme?

Eu consider că cea mai mare greșeală pe care a comis-o reforma sistemului de pensionare constă în faptul că nu i-a încurajat

pe oameni să-și administreze singuri banii și investițiile. Planul le spune practic oamenilor să-și încredințeze banii unor persoane care știu să mânuiască mult mai bine decât ei ițele lumii financiare. Problema este că aceste persoane așa-zis experte în lumea financiară au dovedit exact contrariul.

Iată ce spune Warren Buffett despre acești absolvenți ai cursurilor de științe economice:

> „Mi-a fost de ajutor faptul că mi-au trecut prin mână zeci de mii de studenți ai școlilor de științe economice, pentru că am ajuns să nu mă mai gândesc sub nicio formă la ei."

Cu alte cuvinte, unul dintre motivele pentru care se descurcă așa de bine pe piața bursieră este că nu apelează la absolvenții acestor școli de științe economice, care conduc cele mai mari companii de fonduri mutuale, dar nu sunt buni investitori. El mai precizează: „Cursurile de finanțe care se țin în prezent nu te ajută decât să devii un investitor de rând."

Așadar, cea mai mare problemă pe care o prezintă economiile bănești și investițiile în fonduri mutuale este aceea că nu obții prea multă experiență în lumea investițiilor. Eu consider acest lucru o mare pierdere de timp și de bani. Lipsa unei experiențe corespunzătoare în lumea investițiilor atrage după sine implicarea multor factori de risc, a unui timp îndelungat de obținere a unui așa-zis profit (care s-ar putea să nu existe atunci când ai nevoie de el), a unor sume uriașe de bani și a prezenței constante a insecurității financiare. În plus, așa cum am mai spus ceva mai devreme, dacă ai peste 45 de ani, iar planul tău a fost spulberat de o criză financiară sau abia începi să-ți concepi planul de pensionare, investițiile într-un plan de pensionare DC s-ar putea să nu mai dea rezultatele scontate. În cele mai multe cazuri, pentru oameni care au peste 45 de ani timpul este o adevărată provocare.

Așadar, există foarte multe modalități prin care puteți obține controlul asupra timpului vostru. Una dintre aceste modalități este educația financiară.

Cum să vă construiți arca financiară?

Întorceți-vă la capitolul 10 și revizuiți-vă răspunsurile la întrebările:

Câți ani mai aveți până să împliniți 65 de ani?
Câți ani mai sunt până în anul 2016?

V-ați dedicat măcar 5 ore pe săptămână ideii de a trece la acțiune?
Stabiliți-vă o sarcină pe care trebuie s-o îndepliniți în cazul unei afaceri sau investiții și scrieți-o aici:

_____

Un caz practic

Allen este avocat și a avut în trecut un parteneriat cu una dintre cele mai mari firme de avocatură din lume. Cu cât obținea mai mult succes, cu atât avea mai puțin timp liber pe care putea să-l dedice familiei și prietenilor. Era foarte bine plătit, dar venitul său se baza în continuare pe orele de muncă prestate.

După ce a citit volumele „Tată bogat, tată sărac" și „Cadranul banilor", Allen a realizat că făcea parte cu succes din cadranul L, situându-se pe partea stângă a Cadranului banilor. După ce a practicat avocatura timp de 25 de ani și a văzut că este din ce în ce mai solicitat, a considerat că venise timpul pentru o schimbare. Chiar dacă Allen reușise să facă destule economii, el a realizat în cele din urmă că își petrecea cea mai mare parte a timpului îmbogățindu-i pe alții.

Allen a renunțat până la urmă la parteneriatul cu firma de avocatură, tratând direct cu clienții săi. Avea acum posibilitatea să-și aleagă anumiți clienți cu care voia să lucreze și își stabilea propriul său onorariu. În loc să mai lucreze cu ora — modalitate

de lucru care îl plasa în cadranul L — el își obținea capitalul din serviciile pe care le oferea altor companii, lucru care l-a plasat în cadranul P. Își clădea astfel capitalul în favoarea sa, stabilindu-și acum activele în cadranul P.

Deși Allen își încărcase deja arca financiară cu hârtii de valoare prin intermediul economiilor și planurilor sale 401(k), averea sa era strâns legată de bursă, lucru care îl făcea să nu dețină controlul direct asupra ei. El a realizat și mai bine situația în care se afla în momentul în care hârtiile sale de valoare au început să-și piardă valoarea după anul 2001.

Deținând acum controlul asupra timpului său, Allen își creează afaceri și investește în proprietăți, lucruri asupra cărora deține controlul absolut, nemaifiind obligat să depindă de fluctuațiile bursiere. El este acum acționar în cadrul mai multor companii, precum: o companie de marketing pe Internet, o companie de promovare a mai multor produse medicale, o companie ecologică, o companie de exploatare a aurului și o companie petrolieră. În cazul altora și-a oferit serviciile de avocat în schimbul acțiunilor lor.

Declarațiile sale financiare cuprind toate cele 3 categorii de active: hârtii de valoare, afaceri și proprietăți. Pentru că și-a concentrat întreaga atenție asupra laturii drepte a Cadranului banilor, Allen a reușit să scape de „Pista Șobolanului", clădindu-și în același timp o stabilitate de nezdruncinat pentru arca sa financiară.

CAPITOLUL 19

Metoda de control #8: Controlul asupra destinului vostru

„În interiorul fiecăruia dintre noi există un om bogat, un om sărac și un om din clasa de mijloc.
Depinde însă de noi care dintre cele trei personaje ajunge să ne domine."

— TATĂL BOGAT

Cum să treziți personajul bogat din personalitatea voastră?

Conform dicționarului „Webster", cuvântul „educație" vine de la latinescul „educo" sau „educe", care înseamnă „a scoate" sau „a trezi". Alegând să urmez cursurile Academiei de Marină Comercială din New York, am ales să trezesc marinarul din mine. Când am ales să urmez cursurile școlii de Aviație Militară, am ales să trezesc pilotul care sălășluiește în mine. Când am luat hotărârea de a urma calea pe care a urmat-o tatăl bogat în locul celei pe care a urmat-o tatăl sărac, am ales să trezesc personajul bogat din personalitatea mea.

În 1974, am fost nevoit să iau o hotărâre referitoare la calea pe care aveam s-o urmez în viață: aceea a tatălui bogat sau aceea a tatălui sărac. Știam că — în cazul în care urmam sfatul tatălui

meu adevărat (acela de a mă duce la școală, de a obține diploma universitară și de a-mi lua o slujbă sigură) — aveam să sfârșesc ca el. Mai știam, de asemenea, că — în cazul în care alegeam calea pe care a urmat-o tatăl bogat — nu existau niciun fel de garanții și nu aveam de unde să știu unde voi sfârși. În 1974, eram destul de mare ca să-mi dau seama că drumul pe care îl alesese tatăl bogat nu avea garanții. Puteam să sfârșesc falit și sărac, dar puteam să ajung și bogat. Văzusem deja până atunci cum mulți prieteni ai tatălui bogat se îmbarcaseră într-o călătorie ca aceasta, dar nu ajunseseră niciodată la destinație. În 1974, știam că venise timpul să aleg între un destin sigur și un destin nesigur. După cum știți, l-am ales pe cel din urmă.

Decizia mea de a alege un destin nesigur — ca să-mi construiesc propria arcă financiară în loc să o construiesc pe a altcuiva — nu are nicio legatură cu destinația și cu drumul spre această destinație. Cunoașteți cu toții proverbul: „Drumul ușor devine greu, iar drumul greu devine ușor". În 1974, m-am hotărât să urmez drumul greu, drumul fără garanții. În 1974, a fost ușor de luat această hotărâre... era vorba de primul pas greu de făcut. 5 ani mai târziu, în 1979, am fost nevoit să iau din nou această hotărâre. Mi-a fost extrem de greu să ies din prăpastia pe care singur o săpasem, dar a fost unul dintre cele mai bune lucruri pe care le-am făcut vreodată. Pot să spun cu mâna pe inimă că am învățat mai mult din greșelile mele decât din succesele mele... și am învățat mai mult din prostia decât din inteligența cu care m-a înzestrat natura.

Le recomand oamenilor să-și păstreze slujbele pe care le au și să înceapă o afacere în timpul liber sau să investească în mici proprietăți imobiliare pentru simplul motiv că ai nevoie de câțiva ani ca să înveți noțiunile de bază ale domeniului financiar. Călătoria începe, așadar, cu primii pași de bază, urmați apoi de mulți alții.

Dacă profețiile tatălui bogat se adeveresc — și eu sunt ferm convins de acest lucru — în următorii câțiva ani va avea loc o adevărată explozie a pieței bursiere. Este vorba de avântul extraordinar care precede o prăbușire cumplită. Generația „Baby Boom" își va depune banii în ultima sa șansă de pensionare. Vor veni zile extrem de fericite. Dar în loc să ne purtăm ca niște

marinari beți, aflați într-o scurtă permisie pe țărm, vă sugerez ca în această perioadă de euforie financiară să începeți să vă construiți arca într-un mod cât mai metodic cu putință. Investiți-vă timpul și banii în educația și experiența financiară! Fiți dispuși să faceți greșeli, dar asigurați-vă că sunt mici... și învățați din ele! După ce învățați din fiecare greșeală în parte, felicitați-vă pentru pasul făcut și mergeți mai departe! Deși poate că nu câștigați ceva considerabil din punct de vedere financiar, câștigați însă o experiență de neprețuit, încredere în forțele proprii, un control mai mare asupra destinului vostru și — lucrul cel mai important — veți trezi la realitate personajul bogat care există în personalitatea voastră.

Sir Isaac Newton a spus cândva: „Pot să măsor mișcarea corpurilor cerești, dar nu pot să măsor prostia umană." El a rostit aceste cuvinte după ce a pierdut o avere într-o perioadă de euforie financiară cunoscută sub numele de South Sea Bubble (Balonul Mării Sudului), un „balon" care s-a spart în 1720. Chiar și un geniu devine un prost în momentul în care își pierde controlul asupra emoțiilor sale, pretextelor pe care le găsește, viziunilor, legilor, consilierilor și averilor sale.

Sunt convins că imediat ce bursa începe să se redreseze — între anii 2004 și 2007 — oamenii vor uita trecutul și vor spune din nou: „De data aceasta, va fi altfel." Dar între anii 2008 și 2012, va fi într-adevăr altfel, pentru că, de data aceasta, trecutul va ajunge din urmă viitorul. Așa că ar fi bine să vă pregătiți arcele pentru a trece cu bine atât de valurile pașnice, cât și de valurile tulburi. Studiați, citiți, urmați cursuri de specialitate și exersați cu tărie, ca și când întreaga voastră viață ar depinde de capacitatea voastră de a investi — căci chiar așa stau lucrurile! Dacă veți reuși acest lucru, înseamnă că ați trezit personajul bogat la viață și l-ați desemnat cu titlul de căpitan al arcei voastre.

Tatăl bogat a fost un tată sever

Amândoi tații mei au fost niște oameni severi. Poate că de aceea m-am împăcat foarte repede cu disciplina impusă în fa-

cultate și în Marina Militară. Tatăl bogat devenea extrem de sever cu mine și cu Mike atunci când era vorba de bani, afaceri și investiții; la urma urmei, el îi înmâna întreaga avere fiului său și mă învăța și pe mine să-mi realizez propria mea avere.

Warren Buffett este și el sever cu copiii lui. Iată ce spune partenerul său referitor la modul în care Buffett își tratează copiii: „Warren este la fel de sever cu copiii săi cum este cu angajații săi. El nu este de părere că — dacă iubești pe cineva — trebuie să-i și dai ceva ce nu i se cuvine."

Warren Buffett spune că averile moștenite nu sunt altceva decât „tichete de produse alimentare destinate celor bogați". „Oamenii care spun că aceste tichete sunt nocive și duc la sărăcie sunt aceeași oameni care doresc să lase copiilor lor miliarde de dolari" — afirmă Buffett.

Când fiul lui — Howard — a candidat pentru postul de membru al Comisiei Districtuale din Omaha, alegătorii au fost convinși că — datorită numelui său de familie — campania sa va fi foarte bine finanțată. Dar nu așa au stat lucrurile. Buffett senior a dat următoarea explicație: „I-am cerut să-și scrie numele cu litere mici pentru ca toată lumea să realizeze că este vorba de un Buffett fără capital."

Banii nu te fac bogat

Mă aflam într-o zi într-un magazin și cumpăram haine. Vânzătorul m-a întrebat cu ce mă ocupam, iar eu i-am răspuns:

— Sunt investitor.

În timp ce îmi încasa banii pentru cumpărăturile făcute, mă întrebă:

— Este nevoie de foarte mulți bani pentru asta, nu-i așa?

— Nu — am răspuns eu, clătinând din cap. De fapt, nu au nicio legătură cu procesul de investiție. Și eu — ca mulți alții — am început de la zero.

— Dar ați urmat o școală bună, nu?

— Am urmat într-adevăr o școală bună, dar ce am învățat acolo nu are nicio legătură cu procesul de investiție sau cu perspectiva de îmbogățire. În plus, nu banii te fac bogat.

— Dar cum v-ați îmbogățit până la urmă? întrebă vânzătorul. De unde ați făcut rost de bani pentru investiții?

— Am studiat, am citit foarte mult, am început cu afaceri mici, am făcut multe greșeli și mi-am ales consilieri foarte buni. Experiența de viață este cea care mi-a conferit bogăția visată — am spus eu în timp ce semnam cecul de plată.

— Probabil că toate acestea implică foarte multă muncă — spuse tânărul.

— Da, așa este — am răspuns eu. Dar și ce faci tu implică foarte multă muncă.

Lipsa banilor te face și mai bogat

După cum știți deja, tatăl bogat nu și-a terminat niciodată studiile și din această cauză felul său de a vorbi și de a scrie implică anumite limite. Dar pentru că a trebuit să înfrunte cruda realitate de la vârsta de 13 ani, capacitatea sa de a mânui ițele lumii financiare a devenit din ce în ce mai mare, transformându-l într-unul dintre cei mai inteligenți oameni pe care i-am cunoscut vreodată. Când eu și fiul său, Mike, ne întâlnim acum, vorbim mereu despre toate învățăturile legate de afaceri, investiții și bani.

— Pentru că nu a avut bani — spunem noi adesea — a devenit bogat. Pentru că nu a avut nicio pregătire, a devenit un geniu. Și pentru că nu a avut nicio siguranță financiară pe care s-ar fi putut baza vreodată, a găsit libertatea.

Ce vreți să fiți când veți fi mari?

Unul dintre cele mai importante cuvinte pentru tatăl bogat era cuvântul „fiduciar". Definiția dată de „Webster" este următoarea: „« fiduciary » se referă la un lucru încredințat cuiva pe bază de încredere", fiind adesea vorba despre aspecte financiare.

— Indiferent dacă veți fi bogați sau săraci — ne spunea tatăl bogat — vreau să fiți mereu oameni de încredere. Trebuie să vă respectați mereu cuvântul dat. Dacă, de exemplu, sunteți săraci și falițti, iar familia voastră nu a mâncat nimic de zile întregi și se

întâmplă să găsiți 100$ pe biroul cuiva, trebuie să-i lăsați acolo pentru ca persoana respectivă să aibă mereu încredere în voi. În ciuda faptului că sunteți săraci, membrii familiei voastre trebuie să aibă încredere în voi, în protecția și în bunăstarea pe care trebuie să le-o asigurați. Și în ciuda faptului că sunteți săraci, vreau să fiți generoși cu timpul, banii și înțelepciunea voastră. Dacă ajungeți însă oameni bogați, vreau să faceți aceleași lucruri pe care le-ați face săraci fiind, dar demni de încredere. Asta vreau eu să fiți când veți fi mari. Indiferent dacă veți ajunge săraci sau bogați, vreau să deveniți niște oameni demni de încredere.

În interiorul fiecăruia dintre noi, există un om bogat, un om sărac și un om din clasa de mijloc. Faptul că trăim într-o țară liberă ne oferă posibilitatea să alegem personajul care să ne domine viața. Preluați chiar de astăzi controlul asupra educației și destinului vostru!

Cum să vă construiți arca financiară?

Sunteți copleșit de îndoieli?

Vreți o rețetă sau răspunsuri certe și rapide?

Gândiți-vă încă o dată la ce nivel al gândirii vă aflați când este vorba despre bani!

Ca să vă conduceți propria arcă financiară, trebuie s-o proiectați singuri având un scop cert în minte.

Treceți la acțiune și porniți la construirea ei chiar din acest moment!

Revizuiți întrebările și îndemnurile prezente în chenarele de la sfârșitul fiecărui capitol în parte!

Ce vă oprește să treceți la acțiune?

CONCLUZII

Speranța profeților este aceea de a se înșela

— Sper să mă înșel — spunea adesea tatăl bogat.

El era convins că — în cazul în care ne avertiza din timp — ne puteam pregăti pentru orice eventualitate, chiar și pentru cea în care aveam dreptate.

— Întrebarea nu este dacă am sau nu dreptate — spunea el. Întrebarea este: Sunteți pregătiți pentru cazul în care am dreptate?

Avantajul profețiilor tatălui bogat a fost acela că m-au impulsionat să trec la acțiune în loc să mă mulțumesc cu situația în care mă aflam. În timpul acestui proces de pregătire, eu și Kim ne-am clădit arca financiară, care ne-a oferit în final o educație solidă în domeniul financiar, o experiență vastă și o libertate financiară de neprețuit. Astfel, chiar dacă marele potop nu va veni, iar tatăl bogat s-a înșelat, pregătirea noastră ne-a asigurat o situație financiară mult mai stabilă în viață.

Se apropie o prăbușire bursieră de proporții uriașe... dar nu asta e problema. Nu este mare lucru să prezici o prăbușire bursieră. Toate piețele financiare urcă și coboară. Fluctuațiile bursiere fac parte din viață. Să prezici o prăbușire bursieră este ca și cum ai prezice venirea iernii. Problemele reale sunt cele pe care viitoarea prăbușire bursieră le va scoate la iveală. Această

prăbușire va avea un impact cumplit asupra oamenilor, pentru ca 3 generații au amânat rezolvarea unei probleme vitale — cum reușește un om să se întrețină din momentul în care încetează să mai lucreze! Aceasta este o problemă fără precedent, care se agravează pe zi ce trece.

„Numai după retragerea fluxului îți poți da seama care dintre înotători înota gol" — spune Warren Buffett.

Următoarea prăbușire bursieră îi va scoate la iveală pe cei ce înotau goi și poate unul dintre acești înotători goi va fi chiar guvernul însuși. Guvernul face deja de prea mult timp promisiuni pe care știe că nu le poate îndeplini. Dar nu promisiunile încălcate sunt problema. Adevărata problemă o constituie societatea în care trăim — o societate atât de naivă încât crede cu tărie ceea ce i se promite. Prea mulți oameni cred că responsabilitatea salvării lor din propria lor neputință o poartă guvernul. Ei cred că guvernul este o zână bună din povești, care le poate rezolva problemele financiare printr-o simplă mișcare din bagheta fermecată. O societate care crede în povești cu zâne nu este o societate matură.

În lumea reală a afacerilor și investițiilor, zâna cea bună este Federal Reserve, iar fratele său mai mare este guvernul. În termeni financiari, ei se numesc „ultimele resurse pentru împrumuturi". Imediat după evenimentele de la 11 septembrie 2001, Federal Reserve a acoperit economia cu valuri succesive de capital, așa cum ar fi procedat orice bunic în speranța că astfel va mai alina puțin durerea nepoților lui. În momentul în care companiile aeriene au avut de întâmpinat greutăți după atac, guvernul federal a preluat rolul de „ultimă resursă de împrumuturi" și a salvat câteva dintre aceste companii aeriene. Acest rol este identic cu cel pe care l-ar juca un bunic care ar sări în ajutorul copiilor lui, care au la rândul lor copii. Întrebarea mea este: oare cât timp își vor mai putea permite guvernul federal și cele ale statelor să joace rolul „ultimelor resurse de împrumuturi"?

Fie că vă place, fie că nu, în decurs de câțiva ani, milioane de oameni din generația „Baby Boom" vor împlini 70 de ani. Întrebarea este: câți dintre ei își vor putea permite să trăiască pe cont

propriu? Câți dintre ei vor aștepta ca guvernul de stat și cel federal să întruchipeze rolul de zâne bune din povești?

Mesajul pe care vreau să vi-l transmit prin intermediul acestei cărți este acela că în curând oamenii vor realiza că nici guvernul, nici piața bursieră nu-i vor mai putea salva.

Vestea cea proastă

Vestea proastă este că viitoarea prăbușire bursieră va da la iveală în America un nivel al sărăciei care va șoca lumea întreagă. Oamenii se vor întreba cum este posibil ca cea mai bogată țară din lume să aibă deodată atât de mulți oameni săraci.

Vestea cea bună este că în vremuri de restriște oamenii scot la iveală tot ce poate fi mai bun din caracterele lor. Imediat după atacul din 11 septembrie, milioane de oameni au dat dovadă de acte de eroism, descoperindu-și latura cea mai bună a personalității lor. Cred că acest dezastru financiar care se apropie va scoate, de asemenea, la iveală tot ce e mai bun din oameni. În loc să se lase copleșiți de disperare, isterie și compasiune pentru ei înșiși, cred că își vor uni forțele pentru a rezolva această „problemă a sărăciei" într-un ținut bogat. Vestea și mai bună este că — prin intermediul puterii informaticii și comunicării electronice — putem pune capăt sărăciei în întreaga lume.

Am spus ceva mai devreme în această carte că există 3 tipuri de educație:

1. Educație universitară
2. Educație profesională
3. Educație financiară

Sunt convins că în America de astăzi putem preda cu brio noțiunile de bază ale scrisului și cititului. De asemenea, școlile noastre îi învață pe oameni să devină niște profesori de excepție. America are un sistem de învățământ extraordinar. Dar când vine vorba de educația financiară, sistemul de învățământ american prezintă nenumărate lacune. Aceste deficiențe trebuie corectate de urgență dacă vrem să rămânem în continuare cea mai mare putere din lume.

În Era Industrială, nu aveai nevoie decât de educația universitară și de cea profesională. În Era Informaticii, aceste două niveluri de educație nu mai sunt suficiente. În Era Informaticii, pe lângă educația universitară și profesională, trebuie s-o deții și pe cea financiară. O slujbă bine plătită nu este de-ajuns. Trebuie să știm să supraviețuim în momentul în care nu mai putem munci, iar acest lucru necesită o pregătire financiară extraordinar de solidă.

Două profesii

În Era Industrială, aveam nevoie doar de o slujbă bună sau de o meserie la fel de bună. În Era Informaticii, avem nevoie de două profesii. Una se referă la modalitatea prin care putem câștiga bani, iar cealaltă — la modalitatea prin care putem investi acești bani. Pentru cea de a doua profesie, educația financiară este obligatorie.

Alegerea vă aparține

Noe a putut să vadă viitorul și s-a pregătit să-l întâmpine așa cum trebuia. Dacă și voi vedeți un viitor similar cu cel pe care îl vedea tatăl bogat, probabil că veți dori să vă pregătiți — cât mai aveți timp s-o faceți. Poate că masiva prăbușire bursieră nu va avea niciodată loc. Poate că cineva va mânui cum trebuie bagheta fermecată, iar noi nu vom mai avea motive să ne temem pentru viitorul nostru. Dar eu nu cred că vom putea evita această prăbușire bursieră imensă. Și nici nu cred că oamenii din generația „Baby Boom" vor economisi brusc destui bani care să le asigure traiul până la sfârșitul vieții lor. Cred că ne vom confrunta cu o situație de criză și — din această criză — va lua naștere o nouă lume financiară. Sunt ferm convins de acest lucru și aștept cu nerăbdare să se întâmple. Această prăbușire bursieră va scoate la iveală problemele pe care noi — ca societate — le amânăm de prea mult timp. Vestea bună este că — din momentul în care aceste probleme sunt puse în discuție — avem șansa să le rezolvăm o dată pentru totdeauna... nu numai pentru binele nostru, ci pentru binele întregii omeniri.

Dincolo de fluctuațiile bursiere

Din cauza promovării planurilor 401(k), a guvernului Statelor Unite și — prin asociere — a altor guverne din întreaga lume, milioane de oameni au fost obligați să facă investiții, fără să fie însă învățați să devină investitori adevărați. Pentru că acești oameni nu sunt investitori în adevăratul sens al cuvântului, s-au bazat în acțiunile lor pe ideea extrem de promovată că piața bursieră se află mereu în continuă creștere. Astfel, fondurile mutuale au cunoscut o înflorire debordantă.

Adevărul este că investitorii profesioniști știu foarte bine că toate piețele — indiferent dacă este vorba de acțiuni, obligațiuni, proprietăți, petrol, fonduri publice, fonduri mutuale sau dobânzi — cresc, scad sau stagnează. Un investitor profesionist nu investește într-un activ care urmează doar o singură direcție de mers sau într-un program care nu-ți permite să te retragi atunci când este prudent s-o faci. Iar planurile 401(k) tocmai asta au făcut — i-au determinat pe oameni să investească în active asupra cărora nu aveau niciun control sau care se dovedeau prospere doar pe o singură piață bursieră, nepermițându-le să se retragă fără să fie pedepsiți într-un fel sau altul. Este ca și cum ai lega mâinile unui înotător și l-ai arunca într-un ocean fără fund.

Din cauza lipsei lor de educație în domeniul financiar, cei mai mulți investitori în planurile de pensionare DC au fost obligați să cumpere o viziune optimistă a pieței bursiere — o piață aflată mereu în creștere continuă. Investitorii de profesie știu că fiecare piață bursieră se caracterizează prin creșteri și scăderi durabile. Cei care doresc să obțină un control mult mai mare asupra destinului lor financiar trebuie să depășească granițele fluctuațiilor bursiere pentru a mânui ițele care se află dincolo de ele. Dacă vreți să deveniți investitori profesioniști, trebuie să vă perfecționați educația financiară, experiența și instinctele pentru a vedea viitorul care se află în fața voastră.

Noe era conștient de faptul că trebuia să treacă la acțiune pentru că se apropia o catastrofă. Și pentru că era un vizionar, el a putut să străbată întunericul și să vadă că după trecerea poto-

pului o lume complet nouă va lua naștere. Deși era conștient de faptul că nu putea salva fiecare suflet în parte, știa că putea insufla viață noii generații ce avea să se nască. Așadar, el a trecut la acțiune nu numai din cauza dezastrului iminent, ci și pentru a întâmpina viitorul mult mai senin care se afla dincolo de granițele potopului.

Să fii un investitor profesionist înseamnă să fii mereu în ton cu realitatea. Optimiștii iubesc ideea de a cumpăra, păstra și diversifica, iar apoi le place să se roage ca lucrurile să meargă în direcția dorită. Dacă vrei să preiei controlul asupra viitorului tău, trebuie să stăpânești o artă extraordinară — arta de a vedea o lume mai bună printre norii de furtună. Dacă vrei să devii un investitor adevărat, nu trebuie să-ți pese dacă bursa crește sau scade, pentru că tu vei avea succes indiferent de direcția pe care bursa o urmează. Nu vei fi prins în vârtejul fluctuațiilor bursiere... vârtej în care sunt prinși investitorii debutanți, ce sfârșesc prin a cumpăra sau a vinde la fiecare fluctuație bursieră. Dacă devii un investitor profesionist, vei considera cu siguranță fluctuațiile bursiere drept jocuri ale vieții.

Trăim fără îndoială în vremuri haotice. Ne confruntăm cu adevărate provocări ale vieții. Una dintre aceste provocări o constituie sărăcia din ce în ce mai mare nu numai în cazul lumii a treia, ci și în țări de prim rang, cum este America. Prăpastia dintre a avea și a nu avea trebuie micșorată. Motivul pentru care am dedicat această carte profesorului Dave Stephens și altor profesori-vizionari ca el este faptul că profesorii sunt cei care dețin cheia viitorului, pentru că ei sunt cei care îi pregătesc pe copiii noștri pentru viitor. Tatăl meu, și el profesor, era preocupat adesea de ideea că școlile se axează prea mult asupra istoriei și aproape deloc asupra viitorului.

— Dacă aș putea vedea viitorul — spunea el adesea — aș ști ce ar fi mai bine să-i învăț pe copiii noștri.

Iată de ce această carte este dedicată profesorilor ca Dave Stephens, profesori care au curajul să le ofere elevilor lor pregătirea necesară pentru viitor. Dacă am avea mai mulți profesori și mai mulți studenți care să le ofere copiilor noștri această pregătire financiară, atunci poate că profețiile tatălui bogat nu

s-ar adeveri niciodată. Și aceasta este menirea unui profet... de a trage cât mai multe semnale de alarmă pentru ca în final profețiile sale să nu se mai adeverească, iar acțiunile luate să ne ofere tuturor o lume mult mai bună.

Aceasta nu este o carte despre declin și fatalitate. Menirea ei este aceea de a vă inspira să obțineți pregătirea necesară care să vă ajute să vedeți o imagine mult mai luminoasă și mai frumoasă a vieții pe care o trăiți... o viață care există dincolo de norii de furtună ce existența acum v-o întunecă. Viitorul va fi mult mai luminos pentru cei care sunt pregătiți. Dar această pregătire implică și foarte multă credință — credința lui Noe de a vedea o lume mai bună dincolo de granițele furtunii.

— Ceasul cel mai întunecat este ceasul dinaintea zorilor — spunea adesea tatăl bogat.

Prin această sentință, el ne reamintea să ne îmbogățim mereu cunoștințele financiare, să ne păstrăm credința neștirbită, în special în „orele cele mai întunecate", și să avem curajul să mergem mai departe în timp ce alții dau înapoi.

Aveți acum ocazia să preluați controlul asupra vieții voastre financiare. Construindu-vă propria arcă financiară, pe care să o încărcați numai cu active ce lucrează în favoarea voastră, vă puteți pregăti să prosperați, indiferent de direcția pe care o urmează piața bursieră.

În încheiere, aș dori să vă ofer niște cuvinte memorabile rostite de Warren Buffett, investitorul Americii cel mai bogat și cel mai inteligent, care spune că îi place să cumpere acțiuni atunci când „le oferă o bursă în scădere durabilă".

Vă mulțumesc că ați citit această carte.

CASHFLOW Technologies, Inc.

Robert Kiyosaki, Kim Kiyosaki și Sharon Lechter și-au alăturat forțele ca manageri ai firmei *CASHFLOW Technologies, Inc.* în scopul de a contribui la o educație financiară inovatoare.

Misiunea companiei, așa cum o văd fondatorii ei:
„Să creștem bunăstarea financiară a umanității."

CASHFLOW Technologies, Inc. face cunoscute învățăturile lui Robert, prin intermediul produselor: *Cadranul CASHFLOW* din cartea *Tată bogat, tată sărac*, planșeta jocului *CASHFLOW* (număr patent 5.826.878) și planșeta jocului *CASHFLOW for Kids*. Există și produse adiționale (unele disponibile pe piață, altele în stadiu de dezvoltare), destinate acelor oameni care doresc să-și perfecționeze educația financiară și proiectate pentru a-i ghida pe calea libertății.

Cuprins

Introducere .....

Partea I
Povestea a luat sfârșit?

Capitolul 1 O schimbare de legi...
o schimbare în viitor 21
Capitolul 2 Legea care a schimbat lumea 35
Capitolul 3 Sunteți pregătiți să înfruntați
lumea reală?. 49
Capitolul 4 Începutul coșmarului 77
Capitolul 5 Care sunt presupunerile voastre
financiare? 95
Capitolul 6 Doar simplul fapt că faceți investiții
nu înseamnă că sunteți investitori 119
Capitolul 7 Toți oamenii trebuie să
devină investitori 135
Capitolul 8 Cauza problemei 149
Capitolul 9 Furtuna perfectă 163

Partea a II-a
Construirea arcei

Capitolul 10 Cum poți clădi o arcă 187
Capitolul 11 Cum puteți să preluați controlul
asupra arcei voastre? 205
Capitolul 12 Metoda de control #1: Controlul asupra
propriei persoane 217

Capitolul 13 Metoda de control #2: Controlul asupra emoțiilor 255
Capitolul 14 Cum mi-am construit eu arca 269
Capitolul 15 Metoda de control #3: Controlul asupra încercărilor de a găsi tot felul de scuze .. 281
Capitolul 16 Metoda de control #4: Controlul asupra capacității de a prezice viitorul 293
Capitolul 17 Metoda de control #5: Controlul asupra legilor 309
Capitolul 18 Metoda de control #6: Controlul asupra consilierilor voștri 331
Capitolul 19 Metoda de control #7: Controlul asupra timpului 337
Capitolul 20 Metoda de control #8: Controlul asupra destinului vostru 353
Concluzii Speranța profeților este aceea de a se înșela 359

Editor: GRIGORE ARSENE

CURTEA VECHE PUBLISHING
str. arh. Ion Mincu 11, București
tel: (021)222 57 26, (021)222 47 65
redacție: 0744 55 47 63
fax: 223 16 88
distribuție: (021)222 25 36
e-mail: redactie@curteaveche.ro
internet: www.curteaveche.ro